George Grisham

STRATEGIILE PUTERII

Cum să-i domini pe ceilalți

E momentul ca toți să ți se supună!

Ți-ai dorit întotdeauna să ai slugi; învață să-i supui pe cei din jur.

George Grisham
STRATEGIILE PUTERII

Traducător:
Simona Pelin
ANTET XX PRESS
ÎNVĂŢAREA FERFECTIUT ill UMANE
r
1.
MARFA REGEASCĂ
Marele ţel al vieţii nu este ştiinţa, d acţiunea.
Thomas Huxley

Auzisem vorbindu-se de el de mai multe luni. Se spunea că e tânăr, bogat, sănătos tun, fericit, şi că reuşise în viaţă. Dar trebuia să văd cu ochii mei asta. L-am examinat cu atenţie la ieşirea din studioul de televiziune, şi, în cursul săptămânilor care au urmat, am luat-o pe urmele lui, privindu-l cum împărţea sfaturi tuturor, fie că era vorba de şefi de stat sau de bolnavi de fobie. L-am văzut participând la dezbateri cu dieteticieni, formând cadre de conducere şi lucrând cu sportivi şi cu copii handicapaţi. Părea incredibil de fericit şi foarte îndrăgostit de soţia lui, care îl însoţea în toate deplasările în Statele Unite şi în restul lumii. Şi, atunci când călătoria se sfârşi, luară din nou avionul spre San Diego, unde intenţionau să petreacă în familie câteva zile, în castelul lor, care se înalţă lângă Oceanul Pacific.

Cum se făcea că acest puşti de douăzeci şi cinci de ani, de-abia ieşit de pe băncile şcolii, putuse face atâtea lucruri, în atât de puţin timp? La urma urmei, era un băiat care cu doar trei ani în urmă locuia încă într-o garsonieră de patruzeci de metri pătraţi, unde îşi spăla vasele în cadă. Cum de acest individ extrem de nefericit, care se

considera prea gras, care avusese întotdeauna multe probleme în comunicarea cu ceilalţi şi ale cărui perspective nu erau deloc încântătoare, devenise bărbatul acesta serios, cât se poate de sănătos, capabil de a stabili relaţii intense cu alţii, şi ale cărui posibilităţi de reuşită păreau nelimitate?

Toate astea păreau de necrezut, cu atât mai mult cu cât acest bărbat eram tocmai eu! Povestea „lui” este povestea mea.

Nu vreau să spun prin asta că experienţa mea reprezintă singurul tip de reuşită care există. Este cât se poate de evident că noi toţi avem idei şi vise diferite în privinţa a ceea ce vrem să facem cu viaţa noastră. Pe deasupra, sunt cât se poate de conştient că relaţiile pe care le avem, locurile pe care le frecventăm şi bunurile pe care le deţinem nu dau adevărata măsură a reuşitei personale. Pentru mine, reuşita este procesul prin care oamenii se străduiesc să devină „mai mult”. Este posibilitatea de a se dezvolta pe planul afectiv, social, spiritual, psihologic, intelectual şi material, făcând totodată ceva pozitiv pentru ceilalţi. Calea care duce la reuşită este totdeauna în curs de construire. Este un parcurs progresiv, nu un ţel final ce trebuie atins.

Ideea la care vreau să ajung este simplă. Aplicând principiile pe care le veţi descoperi în această carte, am reuşit să modific nu numai ceea ce credeam despre mine însumi, dar şi ceea ce făceam cu viaţa mea, şi schimbările pe care le-am efectuat sunt totodată considerabile şi măsurabile. Obiectivul acestei cărţi este de a împărtăşi cu

dumneavoastră aceste descoperiri care mi-au schimbat întreaga viaţă. Doresc sincer ca tehnicile, strategia, priceperea şi filosofia arătate în aceste pagini să vă confere la fel de multă putere câtă mi-au conferit mie. Puterea de a ne transforma în mod magic viaţa, dând realitate viselor grandioase pe care le avem cu toţii în noi, şi pe care este timpul să le eliberăm!

Când mă gândesc la viteza cu care am reuşit să-mi transform visele într-o realitate trăită, nu mă pot împiedica să nu resimt un sentiment aproape de neconceput, de gratitudine şi de spaimă. Şi nu sunt, cu siguranţă, nici pe departe un caz unic. Cert este că trăim într-o epocă în care o grămadă de oameni reuşesc să realizeze lucruri minunate de azi pe mâine, să cunoască un succes care ar fi fost de neimaginat în epocile anterioare. De exemplu, cazul lui Steve Jobs. Era un puşti îmbrăcat în blugi, fără un ban în buzunar, care a avut ideea unui calculator personal şi a creat o societate care figura printre primele cinci sute din America, mai repede decât oricine altcineva înaintea lui, în trecut Sau Ted Turner. A pus mâna pe un mijloc de comunicare ce de-abia apăruse – televiziunea prin cablu – şi a creat un adevărat imperiu. Sau oamenii *show-businessului*, cum ar fi Steven Spielberg sau Bruce Springsteen, sau oamenii de afaceri, cum ar fi Lee Iaccoca sau Ross Perot Ce altceva au ei în comun, decât o reuşită uimitoare, surprinzătoare? Pur şi simplu, puterea.

Dar ce putere? Pentru că acest cuvânt trezeşte nişte reacţii afective foarte diverse. Pentru unii oameni, puterea are o conotaţie

peiorativă. Există indivizi care sunt însetaţi de putere. Şi alţii care se simt murdăriţi de ea, considerând-o ca ceva venal şi suspect. Câtă putere doriţi? La câtă putere credeţi că aveţi dreptul? Ce semnifică într-adevăr, pentru dumneavoastră, puterea?

Nu mă refer la puterea în sensul de cuceriri, nici la o voinţă personală care ar trebui să fie impusă. Acest fel de putere durează rareori mult Dar trebuie să deveniţi conştient de faptul că puterea e o constantă umană. Ori vă elaboraţi dumneavoastră ideile, ori cineva le elaborează în locul dumneavoastră. Ori faceţi ceea ce vreţi dumneavoastră să faceţi, ori executaţi proiectele altcuiva. Pentru mine, puterea ultimă este capacitatea de a obţine rezultatele care vă interesează în mod deosebit şi de a contribui la binele celorlalţi cu aceeaşi ocazie. Este capacitatea de a vă schimba viaţa, de a vă elabora ideile, de a face astfel încât circumstanţele să vă fie favorabile, şi nu ostile. Adevărata putere se împărtăşeşte cu ceilalţi, nu se impune. Permite definirea unor nevoi omeneşti şi satisfacerea lor – nevoile dumneavoastră şi nevoile celor care vă sunt dragi Datorită ei, vă conduceţi regatul personal – activitatea dumneavoastră mintală şi comportamentul – astfel încât să obţineţi exact rezultatele pe care le doriţi.

De-a lungul istoriei, puterea exercitată asupra oamenilor a luat forme diferite şi contradictorii. La început, puterea reieşea, pur şi simplu, din fiziologie. Cel care era cel mai puternic şi cel mai iute deţinea puterea de a-şi

conduce viaţa, ca şi pe cea a celor din jurul său. Odată cu dezvoltarea civilizaţiei, puterea s-a transmis prin moştenire. Regele, care se înconjura de simbolurile hegemoniei sale, domnea cu o autoritate incontestabilă. Alţii îşi trăgeau puterea din legăturile pe care le aveau cu el. Apoi, la începutul erei industriale, capitalul a devenit sursa puterii. Cei care aveau acces la el dominau procesul industrial. Toate aceste elemente continuă să joace un rol. E mai bine să deţii capital, decât să nu deţii. E mai bine să ai forţă fizică, decât să nu ai. Astăzi, totuşi, cunoştinţele specializate reprezintă una dintre cele mai mari surse de putere. Trăim în era informaţiei. Nu ne mai aflăm în principal într-o civilizaţie industrială, ci într-o civilizaţie a comunicării. Suntem într-o epocă în care idei, concepţii şi curente noi modifică lumea aproape zi de zi – fie ele fundamentale, cum este fizica cuantică, sau triviale, cum este hamburgerul cel mai bine vândut Dacă există un lucru care să caracterizeze lumea modernă, atunci acesta este fluxul masiv, aproape inimaginabil, de informaţii, şi, prin urmare, de schimbări. Datorită cărţilor, filmelor, televiziunii, sau microprocesoarelor, această informaţie ne parvine sub forma unei avalanşe de date care să fie văzute, auzite şi simţite. În societar tea noastră, cei care deţin informaţia şi mijloacele de a o comunica dispun de ceea ce avea regele: o putere nelimitată. După cum scria John Galbraith: „Banii erau combustibilul societăţii industriale. Dar, în societatea informaţiei, combustibilul, puterea, sunt cunoştinţele. De-

acum vedem apărând o nouă structură a claselor, împărţite între cei care posedă informaţia şi cei care trebuie să lucreze pornind de la neştiinţă. Această nouă clasă îşi datorează puterea nu banilor, nici pământului, ci cunoştinţelor”.

De aceea, astăzi cheia puterii este la dispoziţia tuturor. În epoca medievală, dacă nu erai rege, riscai să-ţi fie foarte greu să devii. La începutul revoluţiei industriale, dacă nu aveai capital, şansele de a-l acumula erau extrem de mici. Dar astăzi orice puşti insuportabil îmbrăcat în blugi poate crea o societate care va schimba lumea. De acum înainte, informaţia este marfa regească. Cei care au acces la anumite forme de cunoştinţe specializate pot să se schimbe ei înşişi, dar şi, într-o mare măsură, să schimbe lumea noastră.

Aceasta ne aduce la o chestiune evidenta. Este cert că, în Statele Unite, diferitele cunoştinţe specializate care pot avea un rol asupra calităţii vieţii noastre sunt accesibile oricui. Le găsim în toate librăriile, în toate magazinele video, în toate bibliotecile. Le putem obţine datorită conferinţelor, stagiilor şi cursurilor. Şi cine nu vrea să reuşească în viaţă? lista *best-seller*-urilor e plină de reţete care garantează realizarea personală: *Manager într-un minut*, *în căutarea realizării*, *Ceea ce nu învăţaţi în marile şcoli de comerţ*, *Megatendintele*, *Trambulina spre înßnit*... Şi aş putea continua. Informaţia este deci disponibilă. Ne întrebăm, atunci, de ce unele persoane obţin rezultate fabuloase, pe când altele se mulţumesc să vegeteze. De ce nu suntem toţi

înzestraţi cu putere, fericiţi, bogaţi, sănătoşi tun? De ce nu reuşim toţi în viaţă?

Motivul pentru aceasta e că, chiar şi în era informaţiei, informaţia nu e de ajuns. Dacă n-am avea nevoie decât de idei şi de propuneri constructive, am fi avut toţi un ponei când eram copii şi am avea toţi, în prezent „viaţa pe care am visat-o întotdeauna”. Acţiunea este cea care creează toate marile reuşite. Acţiunea este cea care dă rezultate. Cunoştinţele nu sunt decât o

* *» putere potenţială, până în momentul în care cad în mâinile celui care ştie cum să procedeze astfel încât să ia măsuri eficiente. De fapt definiţia literală a cuvântului „putere” este „capacitate de a acţiona”.

Ne lăsăm înşelaţi pe cale mintală atunci când credem că oamenii îşi datorează reuşita unui dar deosebit Căci, atunci când îi privim mai îndeaproape, observăm că toţi cei care cunosc un succes excepţional au o trăsătură comună: ştiu, înainte de toate, să se pregătească pentru a acţiona iar acest „dai „îl poate dezvolta oricare dintre noi. Şi alţii, la urma urmei, ştiau la fel de multe ca şi Steve Jobs despre informatică. Şi alţii ar fi putut prevedea, precum Ted Turner, potenţialul economic enorm al televiziunii prin cablu. Dar Turner şi Jobs au ştiut să acţioneze şi, făcând aceasta, au transformat raportul pe care-l avem, mulţi dintre noi, cu lumea

Ceea ce facem în viaţă este determinat de modul în care comunicăm cu noi înşine. În lumea modernă, calitatea vieţii depinde de calitatea comunicării noastre.

Noi toţi producem două tipuri de comunicare, ce modelează raportul nostru cu viaţa. Mai întâi, stabilim comunicări de tip intern: lucrurile pe care le imaginăm şi pe care le resimţim în noi înşine. Apoi, stabilim comunicări de tip extern: cuvinte, intonaţii, expresii ale feţei, posturi ale corpului şi acţiuni fizice prin care comunicam cu lumea. Orice comunicare pe care o emitem este o acţiune, o cauza pusă în mişcare. Şi toate comunicările produc un efect asupra noastră înşine şi asupra celorlalţi.

Comunicarea este o putere. Cei care sunt stăpâni pe folosirea ei pot modifica ideea pe care o au despre lume şi ideea pe care o are lumea despre ei. Toate comportamentele, toate senzaţiile se înrădăcinează într-o formă oarecare de comunicare. Şi cei care ştiu să utilizeze acest instrument al puterii sunt cei care joacă un rol asupra gândurilor, sentimentelor şi acţiunilor celorlalţi. Gândiţi-vă la indivizii care au transformat lumea: John Kennedy, Thomas Jefferson, Martin Luther King, Franklin Roosevelt, Winston Churchill, Mahatma Gandhi. Şi, într-un registru mai sinistru, gândiţi-vă la Hitler. Aceste personaje aveau în comun faptul de a fi maeştri ai comunicării. Ei au fost capabili să formuleze un proiect, fie că era vorba de trimiterea oamenilor în spaţiu sau de crearea unui stat bazat pe ură (cel de-al III-lea Reich), şi au reuşit să obţină un asemenea consens cu privire la proiectul lor, încât au influenţat modul de a gândi şi de a acţiona al maselor. Datorită puterii lor de comunicare, au transformat lumea.

De fapt, nu tot acest lucru îi plasează pe un Spielberg, un Springsteen, un Iaccoca, o Fonda sau un Reagan deasupra celorlalţi? N-au trecut ei drept maeştri în mânuirea acestui instrument care este comunicarea? Or, acest instrument care le permite să pună masele în mişcare este şi cel de care avem noi nevoie, pentru a ne îmboldi pe noi înşine să acţionăm. Gradul nostru de stăpânire a comunicării cu lumea exterioară va determina gradul nostru de reuşită în relaţiile cu ceilalţi – pe plan personal, afectiv, social şi financiar. Pe deasupra, gradul de reuşită la care accedeţi interior – fericire, bucurie, extaz, dragoste sau oricare alta dorinţă de-a dumneavoastră – rezultă în mod direct din modul de comunicare cu dumneavoastră înşivă. Felul în care vă simţiţi nu provine din ceea ce se petrece în viaţa dumneavoastră – el nu este decât interpretarea pe care o daţi lucrurilor care vi se întâmplă. Anumite situaţii, evident, conduc mai uşor la o interpretare pozitivă sau negativă, dar e important să ne amintim că putem să controlăm procesul de interpretare şi să acţionăm, în acelaşi timp, asupra a ceea ce simţim şi asupra a ceea ce facem Exemplul oamenilor care reuşesc ne arată întotdeauna cum calitatea vieţii lor nu e determinată de ceea ce li se întâmplă, ci de ceea ce fac ei, ca reacţie la ceea ce li se întâmplă.

În funcţie de modul în care aţi ales să priviţi viaţa, dumneavoastră sunteţi cel care decide asupra reacţiilor mintale şi asupra actelor dumneavoastră. Nimic nu are alt sens decât cel pe care i-l dăm noi. Majoritatea dintre noi am pornit

acest proces de interpretare în mod automat, dar putem întotdeauna să recuperăm această putere şi să modificăm imediat modul nostru de a trăi ceea ce ni se întâmplă.

Această carte vorbeşte despre măsurile eficiente, bine orientate, coerente care permit, atunci când sunt luate, obţinerea unor rezultate năucitoare. Dacă ar trebui să vă explic în trei cuvinte despre ce e vorba în această carte, aş spune: „Obţinerea de rezultate!”. Gândiţi-vă la asta. Este într-adevăr ceea ce vă interesează? Doriţi să vă schimbaţi ideile despre dumneavoastră înşivă şi despre lume? Doriţi să deveniţi un mai bun „comunicator”, să-i iubiţi mai mult pe ceilalţi, să învăţaţi mai repede, să fiţi mai sănătos sau să câştigaţi mai mulţi bani? Dacă aşa stau lucrurile, este posibil să reuşiţi aceasta singur, şi chiar să ajungeţi mult mai departe; vă este suficient, pentru aceasta, să utilizaţi corect conţinutul acestei cărţi. Totuşi, înainte de a obţine noi rezultate, trebuie mai întâi să observaţi că obţineţi deja rezultate. Poate că nu sunt cele pe care le doriţi. Majoritatea dintre noi raportează esenţialul a ceea ce se petrece în sufletul lor la nişte fenomene incontrolabile. Dar, la drept vorbind, ne putem controla activitatea mintală şi comportamentul într-o măsură pe care nu v-aţi imaginat-o niciodată. Totuşi, atunci când sunteţi deprimat, chiar dumneavoastră produceţi această înscenare pe care o numiţi depresie. Atunci când sunteţi în plină formă, este, de asemenea, rodul creaţiei dumneavoastră.

Trebuie să vă amintiţi că stările de genul

depresiei nu vă vin din exterior. Depresia nu se, 4 a”. Chiar dumneavoastră o creaţi, ca tot ceea ce faceţi în viaţă, prin intermediul unor acţiuni fizice şi mintale specifice. Pentru a fi deprimat, trebuie să vă concepeţi viaţa întinin mod bine determinat Trebuie să vă vorbiţi dumneavoastră înşivă pe tonul potrivit Trebuie să adoptaţi o atitudine corporală şi un mod de a respira speciale, lăsarea umerilor în jos şi coborârea ochilor ajută, de exemplu, foarte mult la a te simţi deprimat şi la fel stau lucrurile dacă vorbiţi pe un ton trist şi dacă vă imaginaţi cele mai rele scenarii posibile cu privire la viitor. Dacă vă bulversaţi echilibrul biochimic hrănindu-vă neadecvat abuzând de alcool sau consumând droguri, faceţi să scadă procentajul de zahăr din sângele dumneavoastră şi garantaţi potenţial apariţia depresiei.

Ceea ce încerc să arăt aici este că crearea unei depresii cere eforturi şi necesită măsuri cu totul şi cu totul speciale. Totuşi, unele persoane îşi creează această stare atât de des, încât le este uşor s-o ia de la capăt De fapt, ele leagă, în general, această schemă de comunicare internă, cu tot felul de evenimente exterioare. Unele persoane obţin de pe urma ei atâtea satisfacţii secundare – atenţia celorlalţi, compasiune, dragoste etc. – , încât sfârşesc prin a face din acest mod de comunicare modul lor normal de a trăi. Alţii au trăit în această stare atât de mult timp, încât se simt efectiv în largul lor. Se identifică cu ea. Asta nu înseamnă că nu suntem în stare să ne modificăm acţiunile mintale şi fizice, şi, prin urmare, senzaţiile şi comportamentele.

Puteţi ajunge la extaz adoptând brusc punctul de vedere care provoacă această senzaţie; să faceţi să apară în mintea dumneavoastră imaginile care provoacă acest sentiment; să modificaţi tonul şi conţinutul dialogului interior pe care-l aveţi cu dumneavoastră; să adoptaţi posturi fizice şi moduri de respiraţie care creează această stare în corpul dumneavoastră, şi aţi reuşit! Veţi trăi o senzaţie de extaz. Dacă vreţi să vă arătaţi binevoitor, va fi de ajuns să vă modificaţi acţiunile mintale şi fizice astfel încât ele să corespundă cu cele pe care le reclamă starea de bunăvoinţă. Lucrurile stau la fel în cazul dragostei, sau al oricărui alt sentiment

Putem asemăna cu munca regizorului procesul care constă în a produce stări afective prin gerarea comunicării interne. Pentru a obţine efectele pe care le urmăreşte, regizorul unui film manipulează ceea ce vedeţi şi auziţi. Dacă vrea să vă fie frică, va putea, de exemplu, să mărească sunetul şi să proiecteze vreun efect special pe ecran, în momentul potrivit Dacă vrea să trezească în dumneavoastră reveria, va acţiona asupra muzicii, asupra luminii şi asupra a tot ce poate contribui la acest efect Un regizor poate crea o tragedie sau o comedie plecând de la acelaşi eveniment în funcţie de modul în care alege să trateze acest eveniment Or, puteţi face acelaşi lucru pe ecranul minţii dumneavoastră. Vă puteţi conduce activitatea mintală, care este fundamentul oricărei acţiuni fizice, cu tot atâta eficacitate şi uşurinţă; să măriţi sunetul şi lumina mesajelor pozitive care circulă în creierul

dumneavoastră şi să daţi mesajele negative cu încetinitorul. Pe scurt, vă puteţi dirija creierul cu virtuozitatea pe care o etalează Spielberg sau Scorsese în regizarea vreunei scene de-a lor.

Unele chestiuni din ceea ce va urma vi se vor părea greu de crezut Fără îndoială, nici nu vă imaginaţi că există un mod de a privi oamenii care permite să ştii exact ceea ce gândesc, nici că ne putem mobiliza, după dorinţă, resursele cele mai puternice. Dar, dacă aţi fi anunţat acum un secol că oamenii vor merge pe Lună, aţi fi fost luat drept nebun. Dacă aţi fi spus că va fi posibil să ajungeţi de la un capăt la celălalt al Statelor Unite în cinci ore, aţi fi fost calificat drept un biet visător. Totuşi, au fost de ajuns stăpânirea unor tehnici şi înţelegerea legilor aerodinamicii, pentru ca aceste isprăvi să devină realizabile. Există chiar un constructor aeronautic care lucrează la un vehicul ce va trebui să fie în stare, peste zece ani, să-i ducă pe nişte pasageri de la New York la Los Angeles în douăsprezece minute.

Indivizii care ajung pe culmile reuşitei urmează o cale logică pentru a ajunge acolo. Este ceea ce eu numesc „formula fundamentală a reuşitei”. Prima etapă a acestei formule constă în a şti unde vrei să ajungi, adică în a defini exact ceea ce vrei. A doua etapă constă în a acţiona – altfel, dorinţele dumneavoastră vor rămâne întotdeauna doar nişte vise. Trebuie să luaţi măsurile care, după părerea dumneavoastră, vor oferi cea mai mare probabilitate de a produce efectul urmărit Or, măsurile pe care le luăm nu produc întotdeauna efectele dorite; de aceea, a

treia etapă constă în a dezvolta o acuitate senzorială permiţând să identificaţi reacţiile şi efectele provocate de acţiunea dumneavoastră şi să recunoaşteţi cât mai repede posibil dacă această acţiune vă apropie sau vă îndepărtează de ţel. Trebuie să ştiţi ce produce acţiunea dumneavoastră, fie că este vorba despre cuvintele dintr-o conversaţie sau despre obişnuinţele zilnice pe care le aveţi. Dacă ceea ce obţineţi nu corespunde cu ceea ce urmăriţi, trebuie să observaţi care sunt efectele pe care le-a produs acţiunea dumneavoastră, pentru ca aceasta să vă slujească drept experienţă. Şi doar atunci veţi ajunge la cea de-a patra etapă: a dobândi destulă flexibilitate pentru a vă schimba comportamentul până ia obţinerea rezultatului dorit Dacă îi priviţi cu atenţie pe oamenii care au reuşit, veţi constata că au trecut prin aceste etape. Au început prin arşi defini un scop, căci, fără ţintă, nu există nici tras la ţintă. Apoi au acţionat, căci nu e suficient să ştii care ţi-e scopul. Au fost în stare să identifice reacţiile pe care le obţineau. Şi nu au încetat să se adapteze, să-şi modifice comportamentul până la găsirea celui care funcţiona eficient

Orice efort disciplinat oferă recompense multiple.

JimRohn

Să luăm cazul lui Steven Spielberg. *La* vârsta de treizeci şi şase de ani, a devenit cineastul cel mai celebru din toate timpurile. Este deja autorul a patru din cele zece filme cel mai mult difuzate în lume, printre care *E.T.*, film care a bătut toate

recordurile de audienţă înregistrate vreodată. Cum de a ajuns aici, atât de tânăr fiind? Este o poveste remarcabilă.

De la vârsta de doisprezece sau treisprezece ani, Spielberg ştia că vrea să devină regizor de film. Dar viaţa lui s-a schimbat într-o după-amiază, în cursul căreia a participat la vizita organizată la studiourile companiei Universal; avea atunci şaptesprezece ani. Programul nu prevedea totuşi vizitarea platourilor, unde se petrec lucrurile interesante. Ştiind asta, Spielberg s-a hotărât să treacă la fapte. I-a părăsit brusc pe toţi pentru a asista la turnarea unui film şi a ajuns să-l întâlnească pe responsabilul serviciului de scenarii, care a stat cu el la taclale o oră şi a manifestat interes pentru proiectele lui de filme.

În cazul unui om oarecare, povestea s-ar fi tenminat aici. Dar Spielberg nu era un oarecare. Avea o putere personală. Ştia ce vrea. Cum prima lui vizită i-a slujit drept lecţie, şi-a schimbat modul de a acţiona. A doua zi, s-a îmbrăcat cu un costum, a împrumutat valijoara tatălui său, în care n-a pus decât un sandviş şi două batoane de ciocolată, şi s-a întors la studiouri. Comportându-se ca şi cum era de-al casei, a trecut de postul de pază cu un aer hotărât o dată aflat unde voia, a ochit o caravană abandonată şi, cu ajutorul unor litere din plastic, a scris pe uşă; steven spielberg, regizor. Apoi şi-a petrecut vara întâlnindu-se cu regizori, cu scriitori, cu scenarişti, hoinărind la marginea acestei lumi care îl fascina, profitând de cea mai neînsemnată conversaţie, observând şi dezvoltând o acuitate senzorială din ce în ce mai vie cu privire

la tot ce ţinea de cinematografie.

În cele din urmă, la vârsta de douăzeci de ani devenise deja un obişnuit al studiourilor, ceea ce i-a permis să prezinte la Universal un filmuleţ pe care-l realizase cu mijloace proprii, şi atunci a primit oferta de a semna un contract de şapte ani pentru regizarea unor foiletoane de telèviziune. Visul lui devenise realitate.

Aplicase Spielberg formula fundamentală a reuşitei? Fără nicio îndoială. Deţinea acel dar special: a şti ceea ce urmăreşti. Ştia când ceea ce făcea îl apropia sau îl îndepărta de ţelul lui. Şi avea şi acea flexibilitate care permite modificarea comportamentului astfel încât să se obţină ceea ce se urmăreşte. De altfel, toţi cei care reuşesc fac acelaşi lucru. Se adaptează încontinuu, până când au viaţa pe care o doresc.

Să luăm exemplul Barbarei Black, rector al Facultăţii de Drept a Universităţii Columbia: ea visase să ocupe acest post într-o bună zi. Ca studentă, s-a lansat în acest domeniu încă dominat clar de bărbaţi – dreptul – şi a obţinut diploma Universităţii Columbia Apoi se hotărâse să-şi pună între paranteze cariera, pentru aşi fixa un alt scop: să-şi întemeieze un cămin. Cu nouă ani mai târziu, se considera pregătită din nou să-şi continue cariera, se înscria la un curs postuniversitar la Yale şi dobândea competenţele de profesoară, cercetătoare şi scriitoare, care trebuiau să o conducă la ocuparea „postului pe care şi-l dorise întotdeauna”. Îşi lărgise orizontul convingerilor, îşi schimbase modul de a vedea lucrurile şi reuşise să îmbine urmărirea celor două obiective... şi acum

este rectorul uneia dintre cele mai prestigioase facultăţi de drept din Statele Unite. A ştiut să iasă din tiparul convenţional şi a arătat că era posibil să facă acest lucru la toate nivelurile. A aplicat ea formula fundamentală a reuşitei? Bineînţeles. Ştiind ce vrea, a încercat o soluţie şi, când aceasta nu dădea rezultate, s-a adaptat încontinuu până la găsirea echilibrului între diferitele sale raţiuni de a trăi. Şi, în afiara funcţiilor sale în fruntea unei importante universităţi, îşi îndeplineşte perfect rolurile de mamă şi de stăpână a casei.

Alt exemplu: ştiţi cum şi-a construit colonelul Sanders imperiul care a făcut din el un milionar, dând peste cap obiceiurile gastronomice ale unei întregi naţiuni? Atunci când a început, nu era decât un simplu pensionar care ştia o reţetă de pui fript o chestiune, doar atât Avusese un mic restaurant care se îndrepta spre faliment de când fusese modificată direcţia rutei la marginea căreia se afla. Dar, atunci când a primit prima pensie, s-a hotărât să vadă dacă nu putea câştiga nişte bani vânzându-şi reţeta. S-a gândit mai întâi, se vândă unor proprietari de restaurante, pentru un procentaj din profit

Poate că nu e soluţia cea mai realistă pentru începerea unei afaceri şi, ce-i drept n-a fost propulsat imediat pe firmamentul celebrităţii. Bătea ţinutul în lung şi-n lat dormind în maşină, încercând să găsească pe cineva care să fie dispus să-l susţină. Suna la toate uşile, îşi modifica planul în fiecare clipă. De o mie de ori i s-a închis uşa în nas, până în ziua în care miracolul s-a realizat Cineva i-a spus: „Da”. Colonelul se lansase în

afaceri.

Câţi dintre dumneavoastră ştiu o reţetă culinară? câţi dintre dumneavoastră au forţa fizică şi charisma unui bătrân spătos îmbrăcat într-un costum alb? Mulţi. Dar colonelul Sanders a făcut avere pentru că avea capacitatea de a lua taurul de coame şi de a acţiona cu hotărâre. Poseda acea putere personală necesară pentru a atinge scopul urmărit Poseda acea capacitate de a auzi răspunzându-i-se „nu” de o mie de ori şi de a continua să comunice cu el însuşi astfel încât să se convingă să bată la uşa următoare, cu certitudinea că putea fi aceea la care i s-ar spune „da”.

Tot ceea ce conţine această carte urmăreşte să ofere creierului dumneavoastră semnalele care vă vor da puterea de a acţiona în modul cel mai eficient posibil. Conduc aproape în fiecare săptămână un seminar de patru zile, numit „Revoluţia spiritului”. În acest seminar, îi învăţam pe oameni tot felul de lucruri, de la modul de a face astfel încât creierul lor să funcţioneze cât mai eficient până la modul de a se hrăni, de a respira şi de a face gimnastică, pentru arşi dezvolta la maximum energia personală. „De la frică la putere”, acesta e titlul pe care i l-am dat primei seri a acestui seminar, care are ca scop să-i înveţe pe oameni să acţioneze, în loc să se lase dominaţi de fiică. Iar în a patra zi le oferim posibilitatea de a merge pe foc, adică de a trece în picioarele goale peste patru metri de cărbuni încinşi, a căror temperatură variază între 650 şi 1.100 de grade. În grupurile avansate, există chiar oameni care traversează uneori straturi de tăciuni de aproape

cincisprezece metri lungime. Dar mă tem că fascinaţia presei pentru mersul pe foc a denaturat sensul mesajului meu. Obiectivul nu este de a merge pe foc. E uşor de înţeles că nu se poate obţine mare lucru, pe plan economic sau social, dintr-o deambulaţie extatică pe un strat de cărbuni încinşi. Mersul pe foc este o experienţă de putere personală, o exemplificare a posibilităţilor pe care le ascundem în noi şi o ocazie de a obţine rezultate pe care până atunci le crezuserăm inaccesibile.

De mii de ani, oamenii practică diverse forme de mers pe foc. În unele părţi ale lumii, acesta este un act mistic. Dar, atunci când conduc o şedinţă de mers pe foc, aceasta nu corespunde unei practici religioase în sensul obişnuit al termenului. Dar este o experienţă de credinţă. Ea le arătă oamenilor, într-o modalitate pur fizică, faptul că pot să se schimbe, să evolueze, să devină mai puternici, să facă lucruri pe care nu le-ar fi crezut niciodată posibile. Asta îi învaţă că cele mai mari temeri ale lor şi limitele lor nu le sunt impuse decât de ei înşişi.

Problema de a şti dacă puteţi merge pe foc ţine de capacitatea de a comunica cu dumneavoastră înşivă într-un mod care să vă îndemne să acţionaţi, în ciuda tuturor temerilor programate în dumneavoastră faţă de ceea ce se poate întâmpla. Lecţia este simplă: puteţi face aproape tot ceea ce doriţi, din momentul în care reuşiţi să vă mobilizaţi resursele care vă permit să credeţi în ceea ce vreţi să faceţi, şi să luaţi măsurile utile.

Toate acestea duc la o idee simplă: succesul nu vine la întâmplare. Diferenţa între cei care obţin rezultate pozitive şi cei care nu le obţin nu ţine de o vulgară aruncare de zaruri Există scheme de acţiune coerente, logice, căi speciale care duc la reuşită şi care sunt la îndemână pentru noi toţi. Suntem capabili să descătuşăm vraja pe care o ascundem în noi. Trebuie, pur şi simplu, să învăţăm cum să ajungem să ne folosim sufletul şi corpul în modalitatea cea mai puternică şi cea mai fecundă posibilă.

V-aţi întrebat deja ce puteau să aibă în comun un Spielberg şi un Springsteen? Ce aveau în comun John Kennedy şi Martin Luther King, pentru a emoţiona atâta lume într-un mod atât de profund? Ce-i scoate în evidenţă pe Ted sau Tina Turner? Fără să mai amintim de Pete Rose sau de Ronald Reagan? Capacitatea de a lua măsurile eficiente pentru a-şi realiza visele. Dar ce le-a permis să continue, zi după zi, să pună tot ceea ce aveau în tot ceea ce făceau? Sigur, există aici numeroşi factori. Cred totuşi că există şapte trăsături fundamentale pe care le-au cultivat toţi, şapte caracteristici care i-au determinat să facă ceea ce trebuia pentru a reuşi. Este vorba despre şapte mecanisme de bază, care ar putea să vă asigure şi dumneavoastră succesul:

Trăsătura nr. 1: *Pasiunea*!

Toţi aceşti indivizi şi-au descoperit un motiv devorator, dinamizator, aproape obsedant, de a face n-ai mult, de a se depăşi, de a se supradepăşi! El le-a dat energia necesară pentru a-şi capta adevăratul potenţial. Este vorba despre pasiunea

care l-a împins pe un Pete Rose să-şi folosească mintea de fiecare dată când trebuia. Este vorba despre pasiunea care distinge acţiunile unui Ted Turner de cele ale atâtor altora. Este vorba despre pasiunea care îi împinge pe informaticieni să-şi consacre ani întregi de muncă pentru a opera acele progrese ştiinţifice care le-au permis bărbaţilor şi femeilor să se avânte în spaţiu şi să se întoarcă. Este vorba despre pasiunea care îi împinge pe unii să se culce târziu şi să se trezească devreme. Pasiunea o doresc oamenii în relaţiile lor. Pasiunea îi dă vieţii forţa, sensul şi… „sarea şi piperul”. Nu există aspiraţie grandioasă fără pasiune, fie că este vorba de cea a unui atlet a unui artist a unui savant a unui părinte sau a unui om de afaceri. Vom vedea mai târziu cum este descătuşată forţa interioară care dă naştere pasiunii.

Trăsătura nr. 2: *Convingerea*!

Toate operele religioase de pe planetă vorbesc despre puterea credinţei şi a convingerii. Convingerile interioare sunt cele care îi disting, în mare parte, pe cei care realizează o operă de cei care nu fac nimic. Convingerile pe care le avem despre ceea ce suntem şi despre ceea ce putem deveni determină cu precizie ceea ce vom fi. Dacă credem în magie, vom avea o viaţă magică. Dacă suntem de părere că viaţa noastră e limitată, dăm imediat realitate acestor limite. Ceea ce credem că e adevărat ceea ce credem că e posibil, devine adevărat respectiv posibil. Această carte vă furnizează un mijloc ştiinţific de a vă transforma rapid convingerile, pentru ca ele să vă ajute să vă

realizaţi dorinţele cele mai scumpe. Mulţi oameni sunt pasionaţi, dar, din cauza limitelor pe care şi le atribuie, nu acţionează niciodată astfel încât visele lor să se realizeze. Indivizii care reuşesc ştiu ce vor şi au convingerea că pot obţine acest lucru. Vom vedea în capitolele 4 şi 5 ce sunt convingerile şi cum ne putem folosi de ele.

Trăsătura nr. 3: *Strategia*!

Pasiunea şi convingerea furnizează forţa de propulsie care conduce la reuşită. Dar această forţă de propulsie nu este de ajuns. Dacă aşa ar sta lucrurile, ne-am mulţumi să aprovizionăm rachetele cu carburant şi să le lansăm orbeşte în spaţiu. În afară de carburant este nevoie de o direcţie, de ideea unei progresiuni logice. Pentru a reuşi să ne atingem ţelul, avem nevoie de o strategie. Numesc strategie modul în care ne utilizăm resursele. Când Steven Spielberg a hotărât să devină cineast şi-a trasat un itinerar care trebuia să-l conducă spre imperiul pe care se hotărâse să-l cucerească. Atunci a hotărât ceea ce dorea să înveţe, pe cine voia să întâlnească şi ceea ce trebuia să facă. Avea o pasiune şi o convingere. Dar avea şi strategia care trebuia să-i permită să profite de ele cât mai mult Ronald Reagan a pus la punct un număr de strategii de comunicare, pe care le foloseşte în mod sistematic pentru a obţine ceea ce doreşte. Toţi marii comici, oameni politici sau manageri ştiu că nu este de ajuns să ai resurse pentru a reuşi. Trebuie să-ţi foloseşti resursele în modalitatea cea mai eficientă cu putinţă. A avea o strategie înseamnă a admite că cele mai mari talente şi cele mai mari ambiţii

trebuie, de asemenea, să-şi găsească cel mai bun drum. Se poate deschide o uşă dărâmând-o, sau se poate găsi cheia care ne permite s-o deschidem fără s-o stricăm. Vom studia strategiile care aduc după sine reuşita în capitolele 7 şi 8.

Trăsătura nr. 4: O ierarhie clară de valori!

Când sunt amintite calităţile umane care fac un popor să fie mare, sunt pomenite patriotismul, mândria, toleranţa şi dragostea pentru libertate. Sunt ceea ce numim valorile lui. Valorile sunt, într-adevăr, judecăţile fundamentale de ordin etic, moral sau practic pe care le facem asupra a ceea ce contează realmente. Ele constituie un ansamblu de convingeri cu privire la ceea ce socotim bun sau rău în viaţa noastră, de motive pe care ni le dăm pentru a crede că viaţa merită să fie trăită. Or, mulţi oameni nu au o idee clară despre ceea ce consideră important Deseori, unii indivizi fac lucruri de care nu sunt mulţumiţi, din simplul motiv că nu vor să recunoască faţă de ei înşişi ceea ce, în mod inconştient, socotesc bun sau rău pentru ei înşişi şi pentru ceilalţi. Atunci când considerăm marile reuşite, constatăm aproape întotdeauna că ele sunt ale unor indivizi care aveau o idee exactă despre ceea ce socoteau important să-i luăm ca exemple pe Ronald Reagan, John Kennedy, Martin Luther King Jr., John Wayne, Jane Fonda. Fiecare avea concepţii diferite, dar ceea ce aveau toţi în comun era un fundament moral, o idee clară despre ceea ce erau şi despre motivele lor de a acţiona. Cunoaşterea valorilor de care suntem ataşati este unul dintre elementele cele mai

I

fecunde în drumul spre reuşită. Vom studia această problemă a valorilor mai târziu.

Aşa cum aţi constatat fără îndoială, toate aceste trăsături sunt complementare unele cu celelalte. Este pasiunea influenţată de convingeri? Evident cu cât suntem mai convinşi că putem duce o întreprindere la bun sfârşit cu atât suntem mai pregătiţi să ne consacrăm acestei sarcini. E de ajuns doar convingerea pentru a ajunge la reuşită? Este, cu siguranţă, un început bun, dar, dacă sunteţi convins că veţi asista la un răsărit de soare şi, pentru a atinge acest obiectiv, o luaţi repede spre vest riscaţi să fiţi dezamăgit. Se schimbă strategia care duce la succes în funcţie de valorile noastre? A pune întrebarea înseamnă a răspunde la ea. Dacă strategia dumneavoastră de reuşită cere să faceţi lucruri care nu corespund certitudinilor dumneavoastră inconştiente asupra a ceea ce este bun şi asupra a ceea ce este rău, cea mai bună strategie din lume nu va da niciun rezultat. Se întâlneşte frecvent acest caz la indivizii care încep prin a reuşi şi sfârşesc prin a-şi sabota propria reuşita. Problema provine din faptul că există un conflict interior între valorile individului şi strategiile sale.

În acelaşi chip, cele patru elemente pe care tocmai le-am examinat sunt inseparabile de:

Trăsătura nr. 5: *Energia*!

Energia poate fi acel mod impetuos, vioi de a se implica, aşa ca la un Bruce Springsteen sau ca la o Tâna Turner. Poate fi dinamicul spirit întreprinzător al unui Steve Jobs sau al unui Ted

Turner. Poate fi vitalitatea unui Ronald Reagan sau a unei Katherine Hepbum. Este, într-adevăr, aproape imposibil să te îndrepţi spre reuşită cu un pas nonşalant Oamenii care reuşesc profită de ocazii sau le creează. Trăiesc ca şi cum ar fi obsedaţi de eventualitatea ca o ocazie extraordinară să li se ofere în fiecare zi, şi de ideea că singurul lucru care lipseşte tuturor este timpul. Există pe pământ mulţi oameni care au o pasiune în care cred. Ştiu strategia care le-ar permite să şi-o satisfacă, şi pasiunea lor este în acord cu valorile de care sunt ataşaţi. Dar le lipseşte vitalitatea fizică necesară pentru a acţiona cu discernământ o mare reuşită este inseparabilă de energia fizică, intelectuală şi spirituală care ne permite să ne folosim cât mai bine de ceea ce avem la dispoziţie. În capitolele 9 şi 10, vom descoperi şi vom învăţa să utilizăm instrumentele care permit să ne mărim imediat forţa fizică.

Trăsătura nr. 6: Arta de a stabili relaţii!

Aproape toţi oamenii care reuşesc au în comun o capacitate extraordinară de a se ataşa de ceilalţi, acest dar de a intra în relaţie cu oamenii, oricare ar fi originile sociale şi ideile lor. Apare, cu siguranţă, din când în când, un savant nebun care inventează un obiect ce transformă lumea. Dar, dacă acest geniu îşi petrece cea mai mare parte a timpului într-un deşert de singurătate, va reuşi într-un domeniu, dar va eşua în multe altele. Cei care au cunoscut mari reuşite – familia Kennedy, Luther King, Reagan, Gandhi – aveau toţi această capacitate de a crea legături care să-i unească cu alte milioane de persoane. Cea mai mare reuşită

nu are loc pe scena mondjală, ea are loc în colţurile cele mai ascunse ale inimii dumneavoastră. În adâncul sufletului său, fiecare simte nevoia de a stabili legături de dragoste durabile cu celălalt în lipsa acestui lucru, orice reuşită, orice realizare este seacă. Vom învăţa mai multe despre această chestiune mai târziu.

Ultima trăsătură, esenţială, este o caracteristică despre care am vorbit deja mai sus.

Trăsătura nr. 7: Stăpânirea comunicării!

Acest subiect constituie esenţa acestei cărţi. Modul nostru de a comunica cu ceilalţi şi cu noi înşine determină, în ultimă instanţă, calitatea vieţii noastre. Oamenii care reuşesc au învăţat să accepte toate sfidările şi să-şi comunice această experienţă lor înşişi într-un mod care îi duce la schimbarea lucrurilor în sensul reuşitei. Oamenii care dau greş suportă nefericirea şi acceptă limitele pe care aceasta li le impune. Oamenii care ne modelează viaţa şi cultura sunt şi ei stăpâni ai comunicării exterioare. Ceea ce au ei în comun este capacitatea de a comunica o viziune, o sarcină, o bucurie sau o misiune. Stăpânirea comunicării este ceea ce face un artist să fie mare, un ora politic să fie mare, un profesor să fie mare şi un părinte să fie minunat într-un mod sau într-altul, aproape toate capitolele acestei cărţi se referă la comunicare, la arta de a trece peste prăpăstii, de a deschide noi drumuri, de a împărtăşi noi viziuni.

Prima parte a acestei lucrări vă va arăta cum să vă îngrijiţi şi cum să vă geraţi sufletul şi corpul cu o eficacitate pe care n-aţi mai avut-o niciodată.

Vom lucra asupra factorilor care se referă la modul în care comunicaţi cu dumneavoastră înşivă. În a doua parte, veţi învăţa cum să descoperiţi ceea ce aşteptaţi într-adevăr de la viaţă, cum să comunicaţi mai eficient cu ceilalţi şi cum să puteţi anticipa tipurile de comportamente pe care le adoptă sistematic anumite categorii de persoane. A treia parte examinează într-o perspectivă mai globală comportamentul nostru, motivaţiile noastre şi ceea ce putem realiza nu la nivelul personal, d general. Ea vorbeşte despre utilizarea talentelor pe care le-aţi cultivat pentru a deveni un conducător al oamenilor.

Când am scris această carte, obiectivul meu era să realizez un manual al dezvoltării umane – o lucrare ticsită cu tot ce există mai bun şi mai recent în materie de tehnici de transformare a omului. Voiam să vă înarmez cu abilităţi şi cu strategii care să vă permită să schimbaţi tot ce vreţi să schimbaţi, mai repede decât v-aţi imaginat vreodată că aţi putea-o face. Voiam să vă ofer posibilitatea foarte concretă de a îmbunătăţi calitatea vieţii dumneavoastră. Voiam, de asemenea, să redactez o lucrare la care să puteţi să vă întoarceţi mereu şi în care să găsiţi întotdeauna ceva util. Eram conştient că toate subiectele pe care voiam să le abordez ar fi putut reprezenta, fiecare, subiectul unei cărţi. Dar voiam totuşi să vă furnizez o informaţie completă, un instrument care să vă poată fi de folos în toate domeniile. Sper ca această carte să fie pentru dumneavoastră toate acestea la un loc.

Când manuscrisul ei a fost finalizat,

comentariile primilor cititori au fost foarte încurajante, cu excepţia unui punct mai multe persoane mi-au spus, într-adevăr: „Aţi scris două cărţi întruna. De ce n-o împărţiţi în două, s-o publicaţi pe prima act m, iar cealaltă să apară ca o continuare, după un an?”. Scopul meu era să le ijrnizez cititorilor o informaţie de calitate, cât mai bogată posibil şi cât mai epede posibil. Nu voiam să vă transmit aceste competenţe picătură cu picătură. Pe deasupra, aflând din diferite anchete că mai puţin de 10% dintre câttorii de cărţi continuau lectura şi după primul capitol, mă temeam ca un Je persoane să nu se oprească înainte de părţile pe care le consider cele în îi interesante. Mai întâi, am refuzat să cred că această cifră e reală. Apoi mi-a.1 amintit că mai puţin de 3% dintre americani se bucură de o relativă indejendenţă financiară, că mai puţin de 10% dintre ei şi-au fixat nişte scopuri de rtins, că doar 35% dintre femei – şi o proporţie şi mai mică de bărbaţi – apreciază că sunt într-o bună condiţie fizică, şi, în sfârşit, că o căsătorie din dou i ajunge la divorţ Există deci, prin urmare, foarte puţini oameni care duc v aţa la care au visat De ce? Pentru că a ajunge la asta necesită un efort siste natic, o acţiune susţinută.

Bunker Hunt, mili ardarul petrolului texan, a fost întrebat într-o zi dacă voia să le dea un sfat oimenilor care vor să reuşească. El a răspuns că reuşita e un lucru simplu.) 4 ai întâi, trebuie să alegem ceea ce vrem exact; în al doilea rând, trebuie’s 1 hotărâm că suntem gata să plătim preţul pentru a avea acest lucru şi... să plătim

acest preţ. Dacă nu treceţi de acest al doir le-a pas, nu veţi obţine niciodată ceea ce doriţi pe termen lung. Pentru a-i desemna pe cei care ştiu ce vor şi care sunt gata să plătească preţul pentru a obţine acel lucru, folosesc bucuros expresia „minoritatea care acţionează” (în opoziţie cu „majoritatea care vorbeşte”). De aceea, invitându-vă să vă jucaţi cu datele din această carte, să le citiţi de la un capăt la celălalt, să împărtăşiţi cu alţii ceea ce veţi fi învăţat şi să obţineţi de aici mii de satisfacţii, sunt cât se poate de conştient că vă arunc o mănuşă. Veţi putea se ridicaţi?

Am pus accentul, în acest capitol, pe primordialitatea acţiunii. Dar există numeroase modalităţi de a acţiona. Ele depind, pentru majoritatea, de nişte acţiuni consecutive. Mulţi oameni car.; s-au bucurat de o mare reuşită o datorează faptului că au ştiut să se adapteze şi să se readapteze de nenumărate ori, până când au obţinut ceea ce urmăreau. Metoda aceasta este excelentă, cu excepţia unui singur pun-jt cere o cantitate enormă din singura resursă din care nimeni nu va avea vreodată prea mult, timpul.

Şi dacă ar exista un mijloc de a acţiona astfel încât să se accelereze faza de ucenicie? Şi dacă aş reuşi să vă învăţ ceea ce oamenii care au reuşit au învăţat înaintea dumneavoastră? Şi dacă aţi descoperi în câteva minute lucrurile pentru care unora le-au trebuit ani ca să le perfecţioneze? Mijlocul de a ajunge aici constă în a se modela după ceilalţi, în a reproduce exact comportamentul lor exemplar. Dar ce fac ei încât să-i scoată în evidenţă faţă de toţi cei care se

mulţumesc să viseze la reuşită? Este tocmai ceea ce vom vedea în continuare…

DETALIUL CARE SCHIMBĂ TOTUL

Există în viaţă ceva ciudat când refuzam toate celelalte, obţinem adeseori ceea ce existenţa are de oferit mai bun.

Somerset Maugham

Rula pe autostradă cu 120 de kilometri pe oră atunci când s-a întâmplat asta. Ceva de pe margine i-a atras atenţia şi, când s-a întors pentru a privi din nou în sensul de mers, nu-i mai rămăsese decât o secundă pentru a reacţiona. Era aproape prea târziu. Enormul tir din faţa lui frânase într-un mod cu totul imprevizibil. Reacţionând imediat, pentru a încerca să evite dezastrul, motocicleta lui alunecă o veşnicie – aşa i s-a părut lui – şi, ca într-o secvenţă de film dată cu încetinitorul, intră sub camion. Dopul rezervorului motocicletei sări, şi atunci se întâmplă ce putea fi mai rău: benzina începu să curgă şi luă foc. Apoi, îşi aminteşte doar că s-a trezit într-un pat de spital, cu o durere înfiorătoare, incapabil să se mişte şi de-abia îndrăznind să respire. Are trei sferturi din corp acoperite cu nişte cicatrice groaznice de la arsuri de gradul al treilea. Şi totuşi refuză să stea cu mâinile în sân. Se luptă pentru a supravieţui şi reîncepe să-şi exercite meseria până în ziua în care e lovit de o nouă vitregie a sortii: un accident de avion, care face din el un hemiplegic.

În viaţa oricui au loc evenimente care pun la încercare toate resursele de care dispunem. Un moment în care viaţa ni se pare nedreaptă. Un

moment în care credinţa noastră, valorile noastre, răbdarea noastră, înţelegerea noastră, capacitatea noastră de rezistenţă sunt împinse la limita lor, şi chiar dincolo de ea Unii indivizi profită de aceste ocazii pentru a deveni mai buni, alţii se lasă distruşi de aceste experienţe. V-aţi întrebat deja prin ce diferă reacţiile oamenilor în faţa marilor încercări? Eu, da. Am fost întotdeauna fascinat de ceea ce le împinge pe fiinţe să reacţioneze aşa cum o fac. De când mă ştiu, am încercat să descopăr ce îi scoate în evidenţă pe unii bărbaţi şi pe unele femei, faţă de semenii lor. Ce îl face pe conducători, pe creatori? Cum se explică faptul că există atâtea persoane pe pământ care duc o viaţă fericită, în ciuda nenumăratelor dificultăţi, în timp ce altele, care pai să aibă totul, nu cunosc decât disperarea mânia şi descurajarea?

Lăsaţi-mă să vă spun povestea unui alt om şi să vedem prin ce diferă cei doi. Viaţa celui de-al doilea pare mult mai reuşită. Este vorba despre un actor fabulos de bogat, extrem de talentat, înconjurat întotdeauna de mulţi admiratori. La douăzeci şi doi de ani, e membru al celebrei trupe Second City din Chicago, în care devine aproape imediat vedeta. Apoi este unul dintre starurile televiziunii din anii ’70 şi una dintre cele mai mari vedete ale cinematografiei americane, căreia fiecare rol îi aduce milioane de dolari. Se lansează în muzică şi obţine imediat succes. Are zeci de prieteni care îl admiră, este fericit în căsnicie şi deţine nişte locuinţe splendide la New York şi în California. Pare să aibă tot ce-şi poate dori cineva.

Care dintre aceşti doi oameni aţi vrea să fiţi?

Ne e greu să credem că cineva ar putea prefera prima viaţă celei de-a doua.

Dar permiteţi-mi acum să vă spun ceva mai multe lucruri despre aceste două personaje. Primul este una dintre fiinţele care posedă cea mai multă forţa, cea mai multă vitalitate, şi care au reuşit cel mai mult, dintre cele pe care le ştiu eu. Se numeşte W. Mitchell, este în viaţă şi locuieşte în Colorado. De la groaznicul său accident de motocicletă, a cunoscut mai mult succes şi mai multe satisfacţii decât majoritatea oamenilor în întreaga lor viaţă. A ştiut să înnoade relaţii personale extraordinare cu unele dintre personajele cele mai influente din Statele Unite. Afacerile lui îi aduc milioane de dolari. S-a prezentat chiar la alegerile pentru Congres, în ciuda groaznicelor cicatrice pe care le are pe faţă. Sloganul campaniei sale? "Alegeţi-mă, veţi scăpa de toate aceste chipuri angelice”. Are o relaţie extraordinară cu o femeie minunată şi a făcut cu dragă inimă campanie pentru postul de viceguvernator al Colorado-ului.

Al doilea personaj este o persoană pe care americanii o ştiu prea bine. Se numeşte John Belushi. A fost unul dintre actorii cei mai celebri din vremurile noastre, a cărui reuşită a fost un subiect preponderent pentru cronicile anilor ’70. Belushi a adus bucurie pentru milioane de indivizi, doar lui însuşi nu. Atunci când a murit, la vârsta de treizeci şi trei de ani, de ceea ce medicul legist a descris ca un caz de „intoxicaţie acută datorată abuzului de cocaină şi de heroină”, puţini dintre cei care îl cunoşteau au fost surprinşi. Acest om,

în ciuda a ceea ce reuşise să facă, devenise un drogat inveterat, îmbătrânit înainte de vreme. De din afară, avea totul. Pe dinăuntru, mergea în gol de ani în şir.

Există din plin exemple analoage. Aţi auzit vreodată vorbindu-se de Pete Strudwick? Născut fără mâini şi fără picioare, a sfârşit prin a deveni un alergător de maraton care a parcurs deja mai mult de patruzeci de mii de kilometri. Gândiţi-vă la povestea uimitoare a lui Helen Keller. Sau la cea a lui Candy Lightner, fondatoarea Ligii mamelor contra alcoolului la volan. Victimă a unei tragedii cumplite – moartea fiicei sale, doborâtă de un şofer beat –, a fondat o asociaţie care a salvat sute sau, poate, mii de vieţi. La cealaltă extremă, gândiţi-vă la oameni ca Marilyn Monroe sau Ernest Hemingway, indivizi care au cunoscut un succes extraordinar şi care au ajuns să se distrugă.

Întrebaţi-vă acum ce diferenţă există între cei care au şi cei care n-au. Între cei care pot şi cei care nu pot De ce unele persoane reuşesc să treacă peste dificultăţi inimaginabile şi fac din viaţa lor un triumf, pe când altele, înzestrate cu atâtea atuuri, fac din viaţa lor un dezastru? De ce unii indivizi acceptă toate experienţele şi le folosesc în beneficiul lor, pe când alţii le întorc împotriva lor înşişi? Ce îi diferenţiază pe W. Mitchell şi John Belushi? Care este detaliul care schimbă totul?

Am fost obsedat de această întrebare întreaga mea viaţă. Am crescut într-un mediu în care resursele financiare erau limitate şi ştiu că

această experienţă a trezit în mine multă frustrare. Dar ea m-a făcut şi mult mai curios. Am văzut oameni care deţineau tot felul de bogăţii – fizice, sociale, afective şi profesionale – şi am vrut să ştiu de ce aveau lucruri pe care eu nu le aveam. Mi se întâmpla uneori să nu pot adormi din cauza faptului că mă întrebam de ce unii aveau atât de mult iar alţii, atât de puţin. Voiam neapărat să înţeleg. Şi această cercetare este cea care mi-a direcţionat în întregime viaţa.

Un lucru pare incontestabil: nu ceea ce se întâmplă contează, ci modul în care ne reprezentăm aceasta şi modul în care reacţionăm la aceasta. Ce facem atunci când plouă într-o zi de picnic? Ce facem atunci când lucrurile nu merg, în ciuda tuturor eforturilor noastre? Oamenii care reuşesc nu întâmpină mai puţine probleme decât cei care dau eres. Singurii indivizi fără probleme se odihnesc în cimitire Aşadar, nu ceea ce ni se întâmplă diferenţiază reuşitele noastre de eşecurile noastre. Modul în care percepem aceasta şi în care reacţionăm la ceea ce „se întâmplă” este cel care schimbă totul.

Cu un foarte mult timp în urmă, mă aflam pe o plajă din Hawaii atunci când a apărut un val enorm şi i-a smuls pe doi copii cu o forţă incredibilă. Toată lumea de pe plajă a observat incidentul cu nelinişte. Cei doi copii au ieşit la suprafaţă şi, de bine, de rău, s-au întors pe plajă. Primul a început imediat să urle şi să strige după mama lui. Celălalt s-a întors cu faţa spre valuri şi a izbucnit în râs.

Ce diferenţă era între ei? Amândoi trăiseră

aceeaşi experienţă şi îşi folosiseră aceleaşi resurse fizice pentru a-i face faţă. Dar fiecare s-a hotărât să-şi reprezinte evenimentul într-un anumit mod. Ceea ce îi diferenţiază pe oameni este modalitatea în care îşi reprezintă experienţa trăită, modalitatea în care aleg să comunice cu ei înşişi. Iată ce îi deosebeşte pe cei care reuşesc de cei care dau greş.

Poate ştiţi cum a devenit Julio Iglesias unul dintre cântăreţii cei mai celebri din toate timpurile. Nu se gândise să devină cântăreţ, ci jucător de fotbal sau avocat Chiar a fost refuzat atunci când a vrut să cânte în corul liceului. La vârsta de douăzeci de ani, a avut un groaznic accident de maşină. A fost anunţat că nu va mai putea merge niciodată. A rămas un an în spital, şi acolo o infirmieră i-a dăruit o chitară. Tocmai în acest moment a început să-şi dezvolte talentul. La ora actuală, cântecele sale sunt înregistrate în opt limbi şi sunt ascultate în mai mult de şaizeci de ţări. Se cântă chiar o melodie de-a lui, undeva în lume, la fiecare treizeci de secunde. Nu-i prea rău pentru un băiat despre care se credea că va muri sau că va rămâne paralizat pe viaţă! Ca şi W. Mitchell, ca şi Pete Strudwick, n-a pornit de la o reuşită uimitoare. A pornit de la o tragedie personală. Dar a ales să-şi reprezinte situaţia în cea mai bună lumină posibilă şi, începând de aici, a făcut din viaţa sa un triumf.

Ce îi deosebeşte deci pe W. Mitchell şi John Belushi? Pe cei doi puşti de pe plajă? Ce a făcut posibilă reuşita lui Julio Iglesias? Modul în care oamenii comunică cu ei înşişi constituie urzeala

din care sunt ţesute toate reuşitele. Putem considera fiecare experienţă ca o lovitură fatală sau ca o sfidare, ca un eşec sau ca un punct de sprijin. Cei care reuşesc fac astfel încât să fie răsturnaţi de un val, şi apoi trag învăţămintele de aici, pentru a putea să fie duşi de următorul. Sfidează bruma iernii, pentru că ştiu că imediat după aceea vine primăvara. Sunt conştienţi de faptul că acţiunile lor le determină cursul vieţii şi de faptul că, modificând aceste acţiuni, totodată mintale şi fizice, îşi pot transforma viaţa.

Atunci când W. Mitchell a aflat că 75% din corpul lui era acoperit de arsuri de gradul al treilea, putea alege să interpreteze această informaţie în diferite moduri, să vadă în asta un motiv de a muri, sau să decidă să-i trimită creierului său orice alt mesaj. A ales să-şi spună că acest eveniment s-a produs deliberat şi că îi va oferi într-o bună zi ocazia de a trage de aici mari avantaje în drumul său spre reuşită. Şi-a alcătuit astfel un ansamblu de convingeri şi de valori care i-au dat o orientare în viaţă, în sensul beneficiului, şi nu al tragediei – chiar şi după ce s-a trezit că e paralizat Cum a ajuns Pete Strudwick să alerge Pike’s Peak, unul dintre maratoanele cele mai dificile din lume, când nu avea nici mâini, nici picioare? E amplu. A controlat modul de a comunica cu el însuşi. Atunci când corpul lui îi transmitea semnale pe care în trecut le interpretase ca o limită, o durere, o oboseală, le dădea o semnificaţie nouă şi îşi continua comunicarea cu sistemul nervos într-un mod care-i permitea să continue să alerge.

Tipul de comportament pe care-l adoptăm rezultă din starea neurofiziologică în care ne aflăm. Această stare ne poate înzestra cu o putere sau ne poate mutila – dar noi o cream, şi nu mediul înconjurător. Cei doi copii au fost doborâţi de acelaşi val. Unul s-a simţit demoralizat, celălalt, exaltat Valul e cel care i-a adus în această stare? Nu. Dacă aşa ar fi stat lucrurile, ei ar fi reacţionat în acelaşi fel. Ceea ce a contat n-a fost valul, ci reprezentarea pe care şi-au făcut-o despre el şi starea interioară pe care a creat-o această reprezentare. Ceea ce trebuie neapărat să se observe aici este că au produs ei înşişi efectul pe care l-au resimţit Sigur, mediul înconjurător a slujit drept stimul, dar modul în care şi-au reprezentat acest stimul i-a determinat sensul, bun sau rău: o lecţie folositoare, o ocazie de a plânge, de a râde, sau de a se entuziasma Aş înclina să cred că principala deosebire între oameni constă în modul în care aleg să perceapă evenimentele. Detaliul care schimbă totul este modul în care oamenii aleg să reacţioneze în raport cu ceea ce văd, aud şi resimt

Cum comunicăm cu noi înşine? Comunicarea se instituie datorită manipulării unei părţi din sistemul nostru nervos. În principal prin imaginile pe care ni le formăm în minte, prin ceea ce ne spunem nouă înşine, prin modul nostru de a sta, de a respira şi de a ne pune în mişcare muşchii dăm un sens lucrurilor pe care le resimţim. Veţi descoperi în această carte o serie de mijloace ample de a transforma modul în care vă folosiţi mintea şi corpul, şi de a acţiona în acelaşi timp

asupra senzaţiilor şi asupra comportamentului dumneavoastră. Aceste transformări se pot opera repede şi nedure ros – chiar dacă tipurile de senzaţii şi de comportamente pe care doriţi să le modificaţi au devenit obiceiuri.

Mulţi oameni îşi petrec timpul reflectând, spunându-şi: „Ah, dacă aş putea să schimb condiţiile materiale din viaţa mea, ah, dacă aş avea mai mulţi bani şi mai mult timp, ah, dacă aş avea o casă mai frumoasă şi mai mulţi prieteni… aş fi mai fericit” Contrar credinţei populare, abundenţa bunurilor deţinute nu garantează un sentiment de fericire, nici de reuşită personală. Am lucrat cu clienţi a căror avere se numără în sute de milioane de dolari, care sunt înconjuraţi de oameni care se ocupă de ei, şi a căror muncă a îmbunătăţit viaţa a milioane de persoane. Totuşi, în ciuda semnelor exterioare ale reuşitei lor, aceşti oameni erau nefericiţi sau total deprimaţi. Considerându-se singuri, se abandonau deseori alcoolului sau drogurilor, pentru arşi modifica percepţiile. Descopereau totuşi că această schimbare nu era decât temporară, căci, atunci când efectul drogului se estompa, se trezeau cu aceeaşi strategie de percepere, iar modul lor de comunicare cu ei înşişi recrea senzaţiile pe care încercaseră să le înlăture cu ajutorul drogurilor. Nu erau conştienţi de faptul că aceste schimbări durabile se fac adoptând moduri de comunicare în interior, scheme care aduc bucuria şi dragostea fără vreo acţiune biochimică.

Viaţa bărbaţilor şi femeilor ca John Belushi, Marilyn Monroe, Elvis Presley şi Howard Hughes

arată desluşit cât de mult ne înşelăm crezând că bogăţia exterioara oferă un remediu pentru lipsurile interioare. Dacă deci vă surprindeţi pe cale de a vă spune: „Aş fi fericit dacă măcar…”, opriţi-vă şi amintiţi-vă că fericirea, bucuria şi plăcerea sunt senzaţii pe care le creăm comunicând cu noi înşine – ele nu depind de mediul înconjurător. Şi puteţi să le creaţi imediat, modificând modul în care vă folosiţi sistemul nervos. Nu încerc să spun că e bine să trăim în sărăcie pentru că avem puterea de a percepe lucrurile în modul în care alegem s-o facem Nu spun nici că nu pot exista decât momente de fericire, sau că ne place tot ce ni se întâmplă. Cred că orice emoţie este importantă în contextul ei Viaţa este un echilibru. Experienţa bogăţiei la toate nivelurile – afectiv, social, spiritual, fizic şi material – este o sfidare pasionanta. Vă puteţi alege senzaţiile şi acţiunile în orice situaţie. Nu există limite în alegerea percepţiilor noastre, cu excepţia celor pe care ni le impunem noi înşine.

Nu lucrurile se schimbă, noi suntem cei care se schimbă.

Henry Thoreau

Există o modalitate simplă de a reuşi, care constă în a observa stările şi reprezentările interioare care conduc la succes şi în a învăţa să le reproducem. Dacă o stare anume produce cutare efect asupra cuiva, există şanse mari să producă acelaşi efect asupra noastră. În încercarea mea de a mă realiza, am luat-o pe toate căile pe care le-am întâlnit, am studiat toate terapiile, toate tehnicile de gândire pozitivă, toate formele de

dezvoltare spirituală. După o vreme, a început să mi se facă greaţă. Tot ceea ce găseam părea o variantă a trei metode principale: gândirea pozitivă, o formă de terapie de descărcare emoţională (ca în psihanaliză) sau misticismul oriental. Fiecare avea calităţile sale, dar niciuna nu părea să corespundă exact cu ceea ce căutam.

Apoi am dat peste o ştiinţă cunoscută sub numele de „programare neurolingvistica" – pe scurt, PNL PNL este studiul modului în care limbajul, totodată verbal şi nonverbal, afectează sistemul nervos. Orice acţiune depinde de capacitatea noastră de a ne dirija sistemul nervos. Oamenii care produc efecte remarcabile sunt cei care reuşesc să stabilească comunicări speciale cu şi prin sistemul lor nervos.

PNL studiază modul în care indivizii comunică cu ei înşişi pentru a provoca stările cele mai fecunde şi pentru a oferi astfel cea mai mare gamă de comportamente posibile. Chiar dacă termenul de „programare neurolingvistică" descrie bine ştiinţa pe care o desemnează, furnizează, poate, şi motivul pentru care n-aţi auzit vorbindu-se de ea până acum. În trecut, această ştiinţă o învăţau mai ales terapeuţii şi un mic număr de cadre de conducere, selectate cu grijă. Când mi s-a vorbit despre ea pentru prima dată, am înţeles imediat că era ceva cu totul diferit de tot ceea ce cunoscusem mai înainte. Am văzut un practician lucrând cu o femeie care era în tratament de mai mult de trei ani, pentru simptome de fobie, şi, în mai puţin de trei sferturi de oră, fobia dispăruse. Am muşcat momeala. Am

hotărât să aflu totul despre acest subiect (Apropo, se obţine deseori acelaşi rezultat în cinci sau zece minute.) PNL furnizează un cadru sistematic care permite dirijarea propriului creier. Ea ne învaţă să controlăm nu numai stările şi comportamentele noastre, ci şi stările şi comportamentele celorlalţi. Pe scurt este ştiinţa gestionării optime a minţii, care urmăreşte să producă rezultatele pe care le dorim.

PNL oferea exact ceea ce căutam: cheia permiţând să se înţeleagă prin ce mister unele persoane reuşesc să obţină ceea ce am numit rezultate optime. Dacă un individ este capabil să se trezească dimineaţa repede, cu uşurinţă, şi să se simtă plin de energie, este un rezultat pe care l-a produs el însuşi. Întrebarea care se pune atunci este de a şti cum a reuşit s-o facă. Dat fiind că rezultatele sunt întotdeauna produsul acţiunilor, ce acţiuni mintale sau fizice dau naştere procesului neurofiziologic de trezire rapidă şi uşoară? Una dintre presupoziţiile PNL este că avem, toţi, acelaşi sistem neurologic. Dacă deci cineva în lume a reuşit să facă un lucru, ar trebui să puteţi să-l faceţi şi dumneavoastră, cu condiţia să vă utilizaţi sistemul nervos exact în acelaşi fel. Procesul care constă în a descoperi exact ceea ce fac ceilalţi pentru a obţine un rezultat anume se numeşte „imitaţie”.

Repet ceea ce e posibil pentru alţii e posibil şi pentru dumneavoastră. Nu este vorba deci despre a afla dacă veţi reuşi să obţineţi aceleaşi rezultate ca şi ceilalţi, ci despre a vă întreba cum au reuşit s-o facă. Este o simplă chestiune de strategie.

Dacă ştiţi pe cineva care a trecut drept maestru în arta de a spune cuvintele pe litere[1], există un mod de a-l egala în patru sau cinci minute, modelându-vă după el. (Veţi învăţa această tehnică în capitolul 7.) Dacă o persoană pe care o cunoaşteţi comunică perfect cu copiii ei, puteţi face şi dumneavoastră asta. Dacă cineva se trezeşte cu uşurinţă dimineaţa, o puteţi face şi dumneavoastră. Vă este suficient în fiecare caz, să copiaţi modul în care ceilalţi îşi controlează sistemul nervos. Evident ca unele sarcini sunt mai complicate decât altele şi cer uneori mai mult timp pentru a fi integrate, apoi reproduse. Dacă totuşi sunteţi suficient de motivat şi convingerea dumneavoastră continuă să vă susţină pe tot parcursul adaptării dumneavoastră, aproape tot ceea ce face un om poate fi imitat în numeroase cazuri, se întâmplă că o persoană a petrecut ani întregi de tatonare pentru a găsi mijlocul specific de a-şi utiliza corpul sau mintea astfel încât să obţină cutare sau cutare rezultat Dar puteţi să intraţi şi dumneavoastră în joc, puteţi să imitaţi acţiunile care au necesitat ani de perfecţionare, şi să obţineţi acelaşi rezultat în câteva clipe, câteva luni... în orice caz, într-un timp mult mai scurt decât cel care i-a fost necesar persoanei pe care doriţi s-o imitaţi.

Cei doi oameni care sunt la originea PNL se numesc John Grinder şi Richard Bandler. Grinder este un lingvist eminent Bandler este matematician, practician al Gestalt-terapiei şi informatician. Cei doi au hotărât să-şi unească

1 Este vorba despre limba engleză, în care marea majoritate a cuvintelor nu se pronunţă aşa cum se scriu (n. tr.).

talentele pentru a se consacra unei sarcini excepţionale: stabilirea unor modele plecând de la indivizi care s-au dovedit a fi cei mai buni în specialitatea lor. Au început deci să caute persoane care se dovediseră deosebit de eficiente pentru a opera ceea ce, după părerea lor, atâţia oameni doresc: o schimbare. Au observat indivizi (oameni de afaceri, terapeuţi etc.) care reuşiseră, pentru a analiza metodele pe care le puseseră la punct după ani de tatonare.

Bandler şi Grinder sunt cunoscuţi mai ales pentru elaborarea unui număr de scheme eficace de intervenţii comportamentale, pe care le-au codificat bazându-se pe lucrările doctorului Milton Erikson, unul dintre cei mai mari hipnoterapeuţi care au existat vreodată, ca şi pe cele ale Vârginiei Satir, extraordinar terapeut familial, şi pe ale lui Gregory Bateson, antropolog. Au descoperit de exemplu, cum reuşise Satir să rezolve sistematic probleme relaţionale cu privire la care alţi terapeuţi dăduseră greş. Au descoperit modelele de acţiune pe care le folosea pentru a produce anumite efecte. Apoi i-au învăţat pe studenţii lor aceste modele, şi aceştia au fost imediat în stare să le utilizeze şi să obţină rezultate de aceeaşi calitate, chiar fără să aibă în spatele lor anii de practică ai celebrei terapeute. Semănând aceleaşi seminţe, strângeau aceeaşi recoltă. Lucrând în continuare cu schemele fundamentale pe care le modelaseră cu privire la cei trei maeştri, Bandler şi Grinder au început să-şi creeze propriile lor scheme şi să îi înveţe pe alţii să le folosească. Ansamblul acestor modele alcătuieşte ceea ce

numim „programare neurolingvistică”.

Aceste două genii au făcut totuşi mult mai mult decât să ne furnizeze o serie de modele eficace de schimbare. Ei ne-au oferit o viziune sistematică asupra mijloacelor care permit reproducerea oricărei forme de realizare umană într-o perioadă foarte scurtă de timp.

Reuşita lor este legendară. Totuşi, deşi au avut la dispoziţie uneltele, mulţi oameni s-au mulţumit să le studieze modelele de schimbare afectivă sau comportamentala, dar n-au găsit niciodată în ei înşişi suficiente resurse personale pentru a le folosi într-un mod eficace şi coerent Repet din nou: ştiinţa nu este de ajuns. Acţiunea este cea care produce rezultatele.

Am citit toate lucrările pe care le-am putut găsi despre PNL, şi foarte puţine dintre ele studiază procesul de imitaţie. Or, pentru mine, imitaţia este drumul triumfal spre reuşită. Dacă, într-adevăr, cineva în lume obţine rezultatul pe care îl urmăresc, cred că sunt în măsură să-l obţin şi eu, cu condiţia, evident să-i consacru timpul şi eforturile necesare. Şi, dacă doriţi să reuşiţi, singurul lucru pe care-l aveţi de făcut este să găsiţi mijlocul de a-i imita pe cei care au reuşit înaintea dumneavoastră. Adică să descoperiţi ce acţiuni au întreprins şi, în special, cum şi-au folosit creierul şi corpul pentru a obţine rezultatele pe care încercaţi să le reeditaţi. Dacă doriţi să deveniţi mai bun ca prieten, ca părinte, ca atlet ca manager... tot ceea ce aveţi de făcut este să vă găsiţi nişte modele.

Cei care transformă lumea sunt deseori nişte

imitatori profesionişti, oameni care au stăpânit arta de a învăţa tot ceea ce voiau inspirându-se mai mult din experienţa celorlalţi decât dintr-a lor. Ei dispun astfel de o modalitate de a câştiga timp. Dacă examinăm lista *best-selâer-urilor* publicată de *New York Times*, observam că majoritatea cărţilor care sunt în fruntea listei oferă modele de urmat pentru perfecţionarea într-un domeniu anume. Ultima lucrare a lui Peter Drucker se intitulează *Inovaţie şi spirit întreprinzător* (*Inovation and Entrepreneurship*). În această carte, Peter Drucker schiţează diversele acţiuni care trebuie să fie făcute pentru a deveni un manager eficace şi un inovator. El demonstrează foarte clar că inovaţia este un proces specific şi voluntar. Nu există nimic misterios şi nimic magic în funcţia de manager. Nu este o caracteristică genetică. Este o materie care se învaţă. Toate astea nu vă spun nimic? Totuşi Peter Drucker este considerat creatorul practicii modeme a afacerilor, datorită modelelor sale. *Manager într-un minut* (*The One Minute Manager*), scrisă de Kenneth Blanchard şi Spencer Johnson, este un model în materie de comunicare şi de gestionare a relaţiilor umane. Această lucrare se bazează pe exemplele unora dintre managerii cei mai străluciţi din Statele Unite. *Căutarea perfecţiunii* (*În Search of Excellence*), de Thomas Peters şi Robert Waterman Jr., este, evident o carte despre modele de afaceri remarcabile. *Mâna întinsă* (*A Bridge Across Forever*), de Richard Bach, oferă un alt punct de vedere, un nou model de examinare a relaţiilor interpersonale. Şi lista continuă în mod

asemănător. Cartea de faţă conţine, la rândul ei, o serie de modele de control asupra minţii şi corpului dumneavoastră şi asupra modului de a comunica cu ceilalţi, cu cel mai mare beneficiu pentru toate părţile implicate. Obiectivul meu nu e totuşi numai acela de a vă învăţa nişte modele de reuşită, ci şi de a merge mai departe, învăţându-vă să vă creaţi propriile modele.

Îl puteţi învăţa pe un câine modele care îi vor îmbunătăţi comportamentul. Dar puteţi face acelaşi lucru şi cu oamenii. Dar ceea ce vreau să învăţaţi este un proces, un cadru, o disciplină care să vă permită să imitaţi nişte comportamente remarcabile în orice circumstanţe. Vreau să vă învăţ unele dintre modelele cele mai eficiente ale PNL. În plus, vreau să deveniţi mai mult decât un simplu specialist în PNL: un „imitator”. Cineva care îşi însuşeşte orice realizare şi care o face să fie a sa, care să fie constant în căutarea unor tehnologii ale performanţei optime, fără a se ataşa vreodată de sisteme sau de modele bine definite, ci care, din contră, caută sistematic moduri noi şi eficiente de a obţine rezultatele pe care şi le doreşte.

Amintiţi-vă că PNL se bazează pe ideea că toţi oamenii au acelaşi sistem neurologic, deci aceleaşi resurse, şi că reuşita poate fi reeditată. Dacă cineva e capabil de un lucru, sunteţi şi dumneavoastră capabil să-l faceţi. Căci cei care reuşesc lasă în urma lor indicii, repetă iarăşi şi iarăşi un anumit tip de acţiune. Dacă îi observaţi cu atenţie, dacă puneţi întrebări, veţi ajunge să descoperiţi care sunt aceste acţiuni.

Acum câtva timp, făceam scufundări în largul insulei Maui, şi duceam cu mine butelii grele de oxigen. Totuşi a trebuit să urc la suprafaţă mai devreme decât ceilalţi scufundători, pentru că nu aveam aer. L-am întrebat pe îndrumătorul nostru cum făcea pentru a rămâne sub apă aşa de mult timp, şi mi-a explicat că făcea astfel încât aerul să ţină mai mult, creându-şi mintal o cutie toracică mai puţin voluminoasă decât a lui, spunându-şi că inima lui bătea încet şi regulat şi îndeplinind o serie de alte exerciţii de control asupra fiziologiei sale. Am încercat deci să-i aplic sistemul şi, la scufundarea următoare, am rămas la fund cu cina minute mai mult Am avut mai puţină nevoie de aer, pentru că, imitând gesturile fizice şi mintale ale îndrumătorului meu, am obţinut aceleaşi efecte ca şi el.

Pentru a imita reuşita, trebuie să ne transformăm în detectivi, în anchetatori. Trebuie să punem multe întrebări pentru a descoperi toate indiciile care duc la succes.

L-am învăţat pe cel mai bun trăgător cu pistolul din armata americană cum să-şi îmbunătăţească tirul, descoperind modelele exacte de reuşită cu pistolul. Am înţeles talentul unui maestru de karate observând ce gândea şi ce făcea. Am ajutat atleţi profesionişti şi atleţi olimpici să-şi îmbunătăţească performanţele. Şi am reuşit găsind mijlocul de a copia exact ceea ce făceau aceşti oameni atunci când obţineau cele mai bune rezultate ale lor, apoi arătându-le cum să declanşeze aceste performanţe la cerere.

A construi plecând de la reuşitele celorlalţi

este unul dintre aspectele fundamentale ale majorităţii uceniciilor. În lumea tehnicii, orice concepţie nouă a unei maşini sau a unui calculator derivă din descoperiri şi progrese anterioare. În lumea afacerilor, o societate care nu trage învăţăminte din trecut este pierdută.

Dar lumea comportamentului uman este una dintre puţinele care continuă să opereze plecând de la teorii demodate. Mulţi dintre noi aplică încă modele de funcţionare a creierului şi modele de comportament care datează din secolul al XIX-lea. Lipim eticheta „depresie” pe unele dintre stările noastre şi… ne simţim deprimaţi. La drept vorbind, aceşti termeni sunt nişte profeţii a căror *realizare e* aproape garantată. Or, această carte vă învaţă o tehnică direct disponibilă, o tehnică ce vă permite să obţineţi viaţa pe care o doriţi – şi totuşi e o metodă de care majoritatea oamenilor n-au auzit vorbindu-se niciodată.

Bandler şi Grinder au descoperit că există trei mecanisme fundamentale care permit reeditarea oricărei forme de reuşită umană. Este vorba, de fapt, de trei tipuri de acţiuni fizice şi mintale care corespund exact cu calitatea rezultatelor pe care le obţinem. Puteţi să vi le imaginaţi sub forma a trei uşi care se deschid spre o sală de banchet somptuoasă.

Prima „uşă” reprezintă *sistemul de credinţe* al individului în cauză. Lucrurile în care crede, ceea ce socoteşte ca fiind posibil şi ca fiind imposibil determină, într-adevăr, într-o mare măsură, lucrurile pe care este capabil sau incapabil să le facă. „Fie că ne credem capabili

sau incapabili de vreun lucru, avem întotdeauna dreptate”, spune o veche maximă. Şi, într-o anumită măsură, aşa şi este. Căci, atunci când credem că nu suntem capabili să facem ceva, îi trimitem sistemului nervos mesaje sistematice care limitează sau suprimă capacitatea noastră de a ajunge la acest rezultat. Dacă, din contra, îi trimitem mesaje indicând că putem face acel lucru, aceste mesaje, ordonându-i creierului să producă anumite rezultate, creează posibilitatea ca ele să se producă. Dacă, prin urmare, reuşiţi să imitaţi ansamblul convingerilor unui individ, aţi făcut primul pas spre imitarea acţiunii lui şi spre producerea unor rezultate identice. Vom examina mai detaliat sistemele de credinţe în capitolul 4.

A doua „uşă” reprezintă sintaxa mintală a individului. Este vorba despre modul în care îşi organizează gândirea. Sintaxa este asemenea unui codi Un număr de telefon este alcătuit din şase sau şapte cifre, dar trebuie să le formaţi în ordinea corectă pentru a vorbi cu interlocutorul dorit la fel se întâmplă atunci când doriţi să ajungeţi la partea din sistemul nervos care vă va ajuta cel mai mult să obţineţi rezultatul dorit la fel şi în cazul comunicării. Deseori oamenii nu comunică bine pentru că folosesc sintaxe mintale diferite, coduri diferite. Descifraţi codurile, şi atunci veţi fi trecut de a doua „uşă” care duce spre imitarea a ceea ce este mai bun la ceilalţi. Vom studia problema sintaxei în capitolul 7.

A treia „uşă” este fiziologia. Corpul şi mintea sunt foarte strâns legate între ele. Modul dumneavoastră de a respira, de a sta, postura

dumneavoastră, expresia fetei dumneavoastră, natura şi calitatea mişcărilor dumneavoastră determină starea în care vă aflaţi. La fel, această stare determină numărul şi calitatea comportamentelor pe care sunteţi în măsură să le adoptaţi. Vom vorbi despre fiziologie în capitolul 9.

De fapt, ne petrecem timpul imitând. Cum învaţă copilul să vorbească? Cum învaţă un atlet tânăr de la un fost atlet? Cum învaţă un om de afaceri promiţător să-şi structureze întreprinderea? Iată chiar un exemplu de imitaţie împrumutat din lumea afacerilor. Există un mijloc prin care mulţi oameni câştigă bani, şi pe care eu îl numesc decalaj. Trăim într-o civilizaţie care este suficient de uniformă pentru ca ceea ce funcţionează undeva să funcţioneze şi altundeva. Dacă cineva a reuşit punând pe picioare un magazin de prăjiturele cu ciocolată într-un pasaj comercial din Detroit, există şanse mari ca aceeaşi afacere să meargă şi într-un pasaj comercial din Dallas.

Pentru a câştiga mulţi bani, nu aveţi nevoie nici măcar să fiţi deosebit de inteligent Mulţi oameni se mulţumesc să găsească o afacere care merge şi s-o pună pe picioare altundeva, înainte ca timpul de decalaj să se fi scurs. Singurul lucru care trebuie să fie făcut este să se adopte o soluţie care s-a dovedit viabilă, şi să fie reeditată aceasta, sau, şi mai bine, să fie ameliorată. Pentru cei care acţionează astfel, succesul este aproape garantat

Cei mai buni imitatori din lume sunt japonezii. Cum se explică miracolul economiei japoneze? Prin inovaţii strălucite? Uneori. Dacă

totuşi studiaţi istoria industriei japoneze din ultimii douăzeci de ani, veţi descoperi că sunt puţine marile produse care au apărut în Japonia. Japonezii se mulţumesc deseori să preia produse sau idei apărute în Statele Unite sau în Europa, fie că e vorba de maşini sau de semiconductori, să păstreze ceea ce este mai bun din ele şi să îmbunătăţească restul.

Cum a reuşit W. Mitchell nu doar să supravieţuiască, ci şi să prospere, după ce suferise cea mai mare catastrofă pe care şi-o poate imagina un om? Când era în spital, prietenii i-au citit articole despre cum depăşiseră alţii ca el imense dificultăţi. Dispunea astfel de un model pozitiv şi a ştiut să-i dea acestui modei mai multă forţă decât tuturor experienţelor negative pe care urma să le trăiască. Încă o dată, diferenţa între cei care reuşesc şi cei care dau greş nu constă în ceea ce ei posedă, ci în ceea ce aleg să vadă şi să facă plecând de la ceea ce le oferă viaţa.

Datorită acestui procedeu de imitaţie, am început să obţin imediat rezultate, pentru mine şi pentru ceilalţi. Am continuat să caut modele de gândire şi de comportament permiţând producerea unor efecte remarcabile în puţin timp. Am intitulat aceste modele combinate „tehnici de performanţă optimă”[2]. Ele constituie corpul acestei cărţi. Dar aş vrea să precizez un lucru. Obiectivul meu nu este de a vă permite doar să le stăpâniţi, ci şi să vă creaţi modelele dumneavoastră personale. John Grinder m-a

2 Brevet depus.

învăţat să nu cred niciodată prea mult într-un sistem, căci există întotdeauna un caz în care sistemul nu se aplică. PNL este un instrument puternic, dar nu este nimic mai mult este un instrument care trebuie să vă permită să vă puneţi la punct propriile tehnici. Nu există o strategie unică, care să funcţioneze în toate cazurile. Imitaţia nu este, sigur, o noutate. Toţi marii inventatori au imitat descoperirile predecesorilor lor pentru a ajunge, în cele din urmă, la ceva nou. Toţi copiii îi imită pe oamenii care îi înconjoară.

Nenorocirea este că majoritatea dintre noi imită într-un mod totalmente aleatoriu, fără vreun model precis. Culegem la întâmplare câte ceva de la unul şi de la altul, şi nu băgăm în seamă o trăsătură foarte importantă de la o a treia persoană Imităm ceva bun de aici şi ceva rău de dincolo. Încercăm să imităm o persoană pe care o respectăm, dar nu ne dăm seama că nu ştim într-adevăr cum să copiem ceea ce face ea.

Şansa apare atunci suntem pregătiţi să proßtăm de ocazie.

Această carte trebuie să fie pentru dumneavoastră un ghid al imitaţiei conştiente şi exacte. Experienţa mea în ceea ce priveşte imitaţia reuşitei m-a învăţat că purtările pe care le consideram uneori ca fiind apanajul inteligenţelor superioare sunt de fapt la îndemâna tuturor celor care ştiu să le imite eficient Dacă priviţi în jurul dumneavoastră, veţi constata că indivizii care domină civilizaţia noastră sunt cei care au trecut drept maeştri în arta imitaţiei. Este ceea ce fac cei care fabrică imaginile din publicitate sau din

politică. Nu neg existenţa unor copii-minune sau a unor fiinţe înzestrate genetic. Spun doar că fac anumite lucruri într-un anumit fel şi că, dacă învăţăm să facem ca ei, putem ajunge la aceleaşi rezultate. Mijlocul de a reuşi acest lucru constă în a compara cu al lor modul în care vă folosiţi mintea şi corpul. Acolo veţi descoperi acel „detaliu care schimbă totul".

În urmă cu doar patru ani, din lipsa unor acţiuni pozitive, făcusem din viaţa mea o dramă permanentă Lumea mea exterioara nu reflecta individul care credeam că sunt interior. Cunoşteam toate instrumentele, dar nu făceam nimic în sensul unei schimbări. Eram extrem de nefericit cântăream cu cincisprezece kilograme mai mult şi eram lipsit de resurse atât pe plan spiritual, cât şi material. Mă simţeam gol pe dinăuntru. Relaţiile mele cu ceilalţi erau catastrofale. Într-o bună zi, m-am săturat să trăiesc astfel şi am hotărât să-mi consacru tot timpul studiului reuşitei. Pe deasupra, am hotărât să folosesc ceea ce învăţasem şi să acţionez asupra acestor cunoştinţe. Am început deci să examinez diferenţele între oamenii care se simţeau tot timpul fericiţi şi mine. În loc să ajung la concluzia obişnuită, după care oamenii „fericiţi" erau cei care aveau o comportare mai bună decât a mea, le-am pus întrebări precise, ca să încerc să determin exact ceea ce făceau cu corpul şi cu mintea lor pentru a fi întotdeauna atât de fericiţi. Am descoperit că-şi administrau impresiile într-un mod diferit faţă de mine. Am adoptat strategiile lor şi, deodată, cele mai neînsemnate lucruri m-au

făcut fericit Datorită modului lor de a vedea lucrurile, am învăţat să apreciez viaţa.

Începeţi deci să gândiţi ca un imitator, să fiţi încontinuu cu ochii după modele şi tipuri de acţiuni care produc rezultate remarcabile. Dacă cineva săvârşeşte un lucru măreţ, prima întrebare care trebuie să vă vină în minte este: „Cum a făcut asta?”. Aş vrea să hărţuiţi reuşita, să spionaţi vraja care se ascunde în tot ceea ce vedeţi, şi să descoperiţi ceea ce o produce, pentru a reuşi să obţineţi aceleaşi rezultate oricând doriţi.

Vom examina acum ceea ce determină reacţiile noastre la diferitele situ* am din viaţă.

ŞTIinŢA DE A DOBÂNDI O ANUMITĂ STARE

Mintea este cea care face binele şi răul, Nenorocirea sau fericirea, bogăţia sau sărăcia.

Edmund Spencer

Aţi avut vreodată impresia ca totul merge ca pe roate, senzaţia că nu puteţi face nicio greşeală, cât de mică? Acea partida de tenis în care toate mingile dumneavoastră treceau chiar pe deasupra fileului... Acea şedinţă în care aveaţi răspuns la toate... Momentul în care v-aţi uimit pe dumneavoastră înşivă, îndeplinind un act eroic de care nu vă credeaţi în stare... Poate că aţi avut şi experienţa contrară, pe care o cunoaşteţi în zilele acelea în care nimic nu vă iese, în care sunteţi deodată incapabili să faceţi un gest pe care de obicei îl faceţi cu uşurinţă, sau în care totul pare să vă iasă pe dos.

Ce s-a întâmplat? Eraţi acelaşi om, deci ar fi trebuit să dispuneţi de aceleaşi resurse. De ce

obţineţi când rezultate catastrofale, când rezultate excelente? De ce uneori şi cei mai buni atleţi au performanţe egale cu zero? Pentru că stările noastre neurofiziologice variază. Există, într-adevăr, stări dinamizante – încrederea, dragostea, puterea interioară, extazul, convingerea –, care ne permit să captăm toate resursele de care dispunem. Şi există stări paralizante – neliniştea, depresia, frica, angoasa, tristeţea, frustrarea –, care ne fac neputincioşi. Trecem toţi de la stări bune la stări rele şi invers. Vi s-a întâmplat să intraţi într-o cafenea şi barmanul să se răstească: „Ce vreţi?” Credeţi că este singurul său mod de a comunica? Poate ca a avut, într-adevăr, o viaţă atât de grea încât nu ştie să se comporte altfel, dar este mai probabil să fi avut doar o zi grea şi mulţi clienţi, dintre care unii trebuie să se fi purtat urât cu el. În fond, nu este o persoană răuvoitoare, ci doar o fiinţă la capătul puterilor. Modificaţi starea în care se află, şi îi veţi modifica şi comportamentul.

Înţelegerea stării în care ne aflăm, aceasta este cheia schimbării şi a reuşitei. Comportamentul nostru rezultă din starea în care ne aflăm. Ne folosim întotdeauna în mod optim resursele de care dispunem, dar ni se întâmplă, din nefericire, să ne aflăm în stări care corespund unei penurii a acestor resurse. Pentru că eram într-una dintre aceste stări, am făcut sau am spus deseori lucruri pe care apoi le-am regretat, sau de care mi-a fost ruşine.

Cu siguranţă, vi s-a întâmplat şi dumneavoastră asta. Şi, când cineva se poartă

urât, trebuie să vă amintiţi aceste momente. Veţi învăţa astfel să fiţi înţelegători, în loc să fiţi mânioşi. Nu aruncăm cu pietre în pereţi atunci când locuim într-o casă de sticlă. Spuneţi-vă că purtarea unui om nu este omul însuşi şi învăţaţi să vă controlaţi stările, deci şi comportamentele. Nu var plăcea să pocniţi din degete şi să vă treziţi instantaneu plin de dinamism, de entuziasm, de încredere, cu mintea trează şi cu corpul debordând de energie? Ei bine… se poate.

Atunci când veţi fi terminat de citit această carte, veţi şti cum să intraţi în stările cele mai dinamizante şi cum să ieşiţi din stările de inerţie, de fiecare dată când veţi dori acest lucru. Cheia puterii este acţiunea. Trebuie să învăţaţi să folosiţi stările care vă permit să acţionaţi într-un mod hotărâtor, coerent, determinat Vom începe prin a vedea, în acest capitol, ce sunt aceste stări şi ce rezultate favorizează ele. Apoi vom învăţa să le punem în slujba noastră.

O stare poate fi definită ca suma a milioane de fenomene neurologice care au loc în noi, adică a tot ceea ce ni se întâmplă într-un moment dat. Majoritatea stărilor noastre se instaurează iară o intervenţie conştientă din partea noastră. Are loc un eveniment, şi noi reacţionăm la el intrând într-o stare anume. Fie că este fecundă sau inhibitoare, această stare pare să ne fie, în general, impusă, fără ca noi s-o putem modifica. Cei care reuşesc sunt cei care ştiu să intre, oricând doresc, într-o stare creatoare de dinamism

De fapt nu dorim decât un lucru: să ne aflăm într-o anumită stare. Faceţi lista lucrurilor pe care

le aşteptaţi de la viaţă. Dragoste? Ei bine, dragostea este o stare, o senzaţie pe care o denumim plecând de la anumiţi Stimuli din mediul înconjurător. Bani? N-aveţi ce face, bineînţeles, cu aceste bucăţi de hârtie care au pe ele chipul unor persoane moarte şi îngropate. Nu doriţi, de fapt decât ceea ce reprezintă banii pentru dumneavoastră: dragoste, încredere, libertate sau orice altă stare pe care pot după părerea dumneavoastră, să v-o producă Prin urmare, cheia dragostei, a bucuriei, a puterii la care omul visează dintotdeauna – cea de a-şi duce viaţa cum crede de cuviinţă – este capacitatea de a ne controla stările.

Pentru a reuşi acest lucru, trebuie, înainte de toate, să ne utilizăm eficient creierul şi să începem prin a înţelege cum funcţionează el. Trebuie să ştim mai întâi ce creează o stare. De secole întregi, omul n-a încetat să încerce să-şi modifice stările, şi deci modul de a vedea viaţa. A încercat postul, drogurile, ritualurile, muzica, dragostea, hrana, hipnoza, psalmodia. Toate aceste artificii au utilitatea lor, dar şi limitele lor. Veţi descoperi acum modalităţi cel puţin la fel de puternice şi cu mult mai simple, şi, în anumite cazuri, mai rapide şi mai exacte.

Dacă orice comportament rezulta din starea în care ne aflăm, putem să ne întrebăm ce dă naştere acestei stări. O stare se compune din două elemente principale: reprezentările noastre interne şi fiziologia noastră. Reprezentarea pe care o aveţi despre lume şi interpretarea pe care o daţi situaţiilor creează starea în care vă aflaţi, şi

deci tipul de comportament pe care îl veţi adopta. De exemplu, cum îl trataţi pe partenerul dumneavoastră de viaţă atunci când se întoarce acasă mai târziu decât trebuia? Reacţia dumneavoastră depinde mult de starea în care vă aflaţi în momentul în care se întoarce, şi aceasta stare este ea însăşi determinată în mare măsură de felul în care aţi motivat această întârziere. Dacă ore în şir v-aţi imaginat fiinţa iubită ca victimă a unui accident, plină de sânge, rănită, în spital sau decedată, când va ajunge să treacă peste prag, după caz, veţi scoate un suspin de uşurare, veţi izbucni în plâns sau o veţi strânge în braţe, înainte de a o întreba ce s-a întâmplat Aceste comportamente depind de starea dumneavoastră de îngrijorare. Dacă, în schimb, v-aţi gândit că are o aventură amoroasă secretă, sau dacă v-aţi repetat de multe ori că întârzie din cauză c-o doare în cot de ce simţiţi, îi veţi rezerva o primire radical diferită. Starea de mânie sau de decepţie în care vă veţi afla va da naştere unui anumit tip de comportament

Ne putem întreba acum ce îl împinge pe un individ să intre într-o stare de nelinişte, de furie sau de neîncredere în faţa unui eveniment sau altuia. Cauzele sunt numeroase. Se poate să imităm reacţia părinţilor noştri sau a altor modele pe care le avem. Dacă, atunci când eraţi copil, mama dumneavoastră se îngrijora mereu când tatăl se întorcea cu întârziere, poate că veţi avea tendinţa să vedeţi lucrurile într-o lumină sumbră. Dacă mama se plângea că nu poate avea încredere în tatăl dumneavoastră, veţi putea fi tentat să

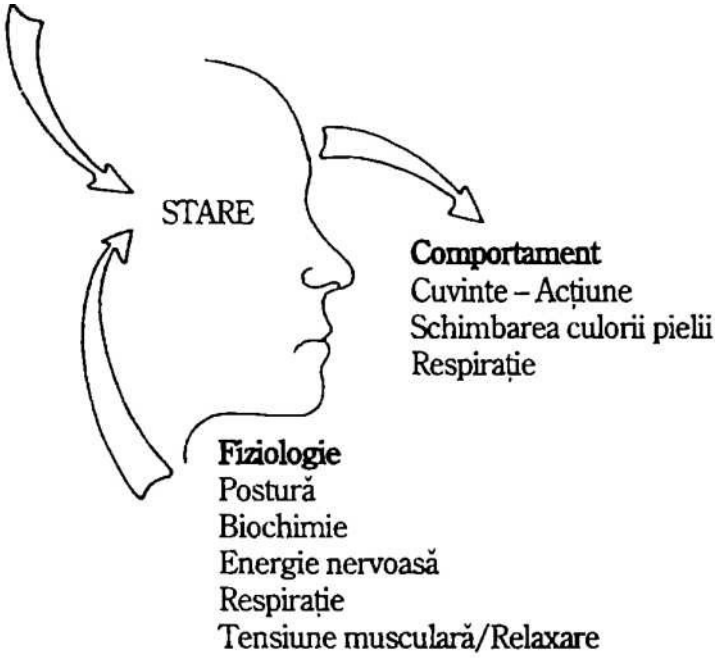
imitaţi acest model. Convingerile noastre, reacţiile noastre, valorile pe care le avem şi experienţele noastre din trecut modifică, într-adevăr, tipurile de reprezentări pe care ni le facem despre ceilalţi.

Alt factor, cel puţin la fel de important condiţia noastră fiziologică. Tensiunea noastră musculară, alimentaţia noastră, modul nostru de a respira, postura noastră, nivelul nostru general de funcţionare biochimică – toate aceste elemente au o influenţă asupra stării în care ne aflăm. Reprezentările interne şi fiziologia funcţionează împreună după o buclă cibernetică. Tot ceea ce o afectează pe una dintre ele o afectează, automat şi pe cealaltă. A ne modifica starea implică deci a ne transforma reprezentările interne şi fiziologia. Dacă, în momentul în care fiinţa iubită ar trebui să fie acasă, corpul dumneavoastră este într-o stare de plenitudine, o să vi-o imaginaţi, cu siguranţă, pe drum, blocată în vreun ambuteiaj. Dacă, în schimb, din diverse motive, sunteţi într-o stare fiziologică de mare tensiune musculară sau de

CUM NE CREÀM STĂRILE INTERIOARE ŞI COMPORTAMENTELE Reprezentare internă

Cum – şi de ce – reprezentăm lucrurile în mintea noastră

Cum – şi de ce – exprimăm şi înţelegem lucrurile în mintea noastră



oboseală, dacă suferiţi, sau dacă vă lipsesc glucidele din sânge, veţi avea tendinţa să vă reprezentaţi lucrurile într-un mod care vă amplifică sentimentele dezagreabile. Când vă simţiţi în plină formă fizică, vedeţi lumea în acelaşi fel ca atunci când sunteţi obosit sau bolnav? Evident, nu. Condiţia dumneavoastră fizică vă modifică în întregime modul de a vă reprezenta lucrurile, şi deci de a le trăi. Atunci când trăiţi evenimente contrariante, nu simţiţi imediat o oarecare tensiune în corpul dumneavoastră? Aceşti doi factori – reprezentare internă şi condiţie fizică – reacţionează deci continuu unul asupra celuilalt, pentru a crea starea în care ne aflăm, care determină, la rândul ei, comportamentul nostru. De aceea, pentru a avea control asupra vieţii noastre, este necesar să avem

control asupra stărilor noastre. Şi, pentru a avea control asupra stărilor noastre, trebuie să acţionăm asupra reprezentărilor noastre interne şi asupra fiziologiei noastre. Imaginativă că sunteţi în stare să controlaţi sută la sută starea în care vă aflaţi, şi asta, în orice moment!

Să încercăm deci, mai întâi, să înţelegem mecanismul senzaţiilor noastre. Oamenii primesc şi interpretează informaţiile pe care li le furnizează mediul înconjurător, prin intermediul celor cinci simţuri ale lor: gustul, mirosul, văzul, auzul şi pipăitul. Luăm majoritatea deciziilor care ne schimbă comportamentul folosind în special trei dintre aceste simţuri: văzul, auzul şi pipăitul.

Aceşti receptori specializaţi îi transmit creierului stimulii exteriori. Prin diverse procese de generalizare, de distorsiune şi de triere, creierul transformă aceste semnale electrice într-o reprezentare internă.

Experienţa pe care o aveţi cu privire la eveniment nu este, aşadar, exact ceea ce s-a întâmplat, ci reprezentarea internă, personalizată, a ceea ce s-a întâmplat Conştiinţa unui individ nu se poate ocupa de toate semnalele care îi parvin. Nu ar dura mult şi aţi înnebuni dacă ar trebui să atribuiţi conştient un sens pentru mii de Stimuli, de la pulsul sângelui din degetul dumneavoastră mare până la o vibraţie din urechile dumneavoastră. Creierul trece deci la o filtrare şi stochează informaţia de care are nevoie sau despre care crede că va avea nevoie mai târziu, şi face astfel încât conştientul să nu aibă nevoie să se preocupe de restul.

Această filtrare explică imensa varietate a percepţiei umane. Două persoane pot să asiste la acelaşi accident de circulaţie şi să-l relateze total diferit una de cealaltă. Una va acorda o mai mare importanţă lucrurilor pe care le-a văzut şi cealaltă, lucrurilor pe care le-a auzit Fiecare martor va întreprinde procesul de percepţie cu un instrument fiziologic diferit Poate că primul are o acuitate vizuală perfectă, pe când al doilea este miop. Pe de altă parte, se poate că unul dintre ei să fi avut un accident în trecut şi să-i fi păstrat o amintire foarte vie. În toate cazurile, îşi vor crea o reprezentare diferită a aceluiaşi eveniment iar această reprezentare va sluji, la rândul său, drept filtru pentru interpretarea evenimentelor viitoare.

„Harta nu e teritoriul”, aceasta este una dintre ideile fundamentale ale PNL După cum a scris Alfred Korzybski: „Trebuie să observăm caracteristicile importante ale hărţii. Harta nu este teritoriul pe care-l reprezintă, ci, dacă este exactă, are o structură asemănătoare cu a acestuia, şi de aici utilitatea ei”. Transpunând acest lucru la indivizi, înseamnă că reprezentarea lor internă nu este o restituire exactă a evenimentului, ci doar o interpretare a lui, trecută prin filtrul convingerilor, poziţiilor, valorilor personale, şi a ceea ce numim „metaprograme”. Este, poate, motivul pentru care Einstein a spus cândva: „Oricine pretinde să se erijeze în judecător al adevărului şi al ştiinţei riscă să piară în hohotele de râs ale zeilor”.

O dată ce nu ştim cum sunt în realitate lucrurile şi o dată ce nu cunoaştem decât

reprezentarea pe care ne-o facem despre ele, de ce să nu ni le reprezentam într-un fel care să ne dea putere nouă şi altora, în loc să ne impunem limite? Cheia acestei operaţiuni se numeşte „gestionare a memoriei”, adică formarea de reprezentări care creează sistematic stări dinamizante. În orice experienţă, ne putem concentra pe aspecte foarte diferite. Chiar şi cel căruia totul pare să-i surâdă poate să nu vadă decât ceea ce nu merge şi să intre într-o stare de depresie, de frustrare sau de mânie, sau, din contră, să se fixeze pe tot ceea ce îi iese aşa cum vrea. Oricât de groaznică ar fi situaţia, puteţi întotdeauna să v-o reprezentaţi într-un mod care să vă dea mai multă putere.

Amintiţi-vă de W. Mitchell. Nu ceea ce i s-a întâmplat a contat, d reprezentarea pe care şi-a făcut-o despre aceasta. În ciuda groaznicelor sale arsuri şi a paraliziei sale, a găsit mijlocul de a fi într-o stare fecundă. Aflaţi, aşadar, că nimic nu este nici bun, nici rău în sine. Valoarea unui eveniment depinde de modul în care ni-l reprezentăm. Putem vedea lucrurile într-un mod care să ne pună într-o stare constructivă, sau putem face contrariul. Acordaţi-vă o clipă pentru a vă aminti o perioadă în care vă aflaţi într-o stare de putere.

Este ceea ce realizam prin mersul pe foc. Dacă v-aş cere să lăsaţi din mână această carte şi să traversaţi în picioarele goale un strat de cărbuni încinşi, probabil că n-aţi face acest lucru. Este ceva de care nu vă credeţi capabil, şi poate că nu veţi asocia acest gest cu nişte sentimente şi

stări fecunde. Astfel încât, atunci când vă vorbesc despre asta, nu intraţi, fără îndoială, în starea care v-ar permite să întreprindeţi o asemenea acţiune.

Mersul pe foc îi învaţă pe oameni saşi modifice stările şi comportamentele astfel încât să poată acţiona şi obţine rezultate, în ciuda fricii lor sau a oricărui alt obstacol care îi împiedică se facă. Oamenii care merg pe foc nu sunt diferiţi de ceea ce erau în ziua în care au sosit, când credeau că nu sunt în stare se facă. Dar au învăţat să-şi modifice fiziologia, să-şi modifice reprezentarea internă despre lucrurile pentru care se credeau capabili sau incapabili. Ceea ce li se părea o încercare cumplită a devenit astfel un gest pe care ştiu că-l pot face. Ei sunt, de acum înainte, capabili de a intra într-o stare întru totul fecundă şi, pornind de la această stare, de a întreprinde acţiuni pe care le consideraseră imposibile în trecut

Mersul pe foc îi ajută să-şi formeze noi reprezentări despre ceea ce pot face, căci ştiu de acum că „neputinţele” lor nu sunt decât limite pe care şi le impun ei înşişi. A vorbi despre puterea pe care ne-o conferă starea în care ne aflăm este ceva, a experimenta acest lucru este altceva* Este ceea ce permite mersul pe foc, demonstrând cu claritate celor care îl practică faptul că comportamentul lor rezultă din starea în care se află. Căci, într-o clipă, datorită câtorva schimbări pe care le operează asupra ideii penare şi-o fac despre acest gest, dobândesc o asemenea încredere în ei, încât devin în stare să trăiască

aceasta experienţă de neuitat

Pentru a obţine rezultatele pe care ni le dorim, trebuie să ne reprezentăm lucrurile astfel încât să intrăm într-o stare suficient de fecundă pentru a putea găsi în ea puterea de a întreprinde ceva. Dacă nu reuşiţi s-o faceţi, probabil este din cauză că nu puteţi nici măcar să încercaţi s-o faceţi, sau din cauză că încercaţi cu prea puţină convingere. Atunci când vă spun: „Haideţi să mergem pe foc!”, stimulii pe care-i emit special pentru dumneavoastră, prin cuvinte sau prin limbajul corpului, merg la creierul dumneavoastră, şi acolo dau naştere unei reprezentări. Dacă imaginea pe care o creaţi este cea a unor indivizi cu inele în nas îndeplinind nu ştiu ce rit înspăimântător, sau cea a unor victime pe rug, nu vă veţi afla într-o stare foarte dinamizantă. Iar dacă vă imaginaţi pe cale de a fi cuprins de flăcări, vă veţi afla într-o stare întru totul inhibitivă

Dacă, din contră, vă imaginaţi oameni care aplaudă, dansează şi sărbătoresc, dacă vedeţi o scenă de bucurie şi de entuziasm intens, vă veţi afla într-o stare cu totul diferită Dacă vă reprezentaţi pe cale de a merge cu voioşie pe foc, dacă vă spuneţi: „Da, chiar pot face asta”, şi dacă vă puneţi corpul în mişcare ca şi cum aţi fi totalmente încrezător, aceste semnale neurologice vă vor permite, cu siguranţă, să acţionaţi: să mergeţi pe foc.

La fel se întâmplă în cazul oricărei alte situaţii din viaţa. Dacă ne reprezentăm o situaţie de eşec, suntem siguri că vom da greş. Diferenţa între un W. Mitchell şi alte persoane ţine de faptul

că el şi-a reprezentat lumea ca pe un loc în care putea obţine rezultatele pe care şi le dorea. Este evident că, totuşi, chiar şi în stările cele mai dinamizante, nu reuşim întotdeauna ceea ce ne dorim Totuşi, atunci când creăm starea adecvată situaţiei, creăm totodată situaţia cea mai favorabilă pentru a ne folosi toate resursele în mod eficient

Dar, dacă reprezentările interne şi fiziologia concura la crearea stării din care se nasc comportamentele, ce determină apariţia acestor comportamente atunci când ne aflăm în acea stare? O persoană aflată în starea de dragoste vă va strânge în braţe, pe când alta se va mulţumi să vă spună că vă iubeşte. Aceasta, pentru că, atunci când intrăm într-o stare anume, creierul nostru are acces la mai multe comportamente. Alegerea depinde, ea însăşi, de modelele de care dispunem. Unele persoane, atunci când sunt cuprinse de mânie, nu dispun decât de un model de reacţie: ele explodează – pentru că asta au învăţat observându-şi părinţii. Unele au putut încerca alte reacţii, care le-au permis să obţină ceea ce voiau, şi le-au înregistrat în memoria lor pentru o folosire ulterioară.

Fiecare dintre noi are concepţii despre lume, scheme care îi modelează percepţia mediului înconjurător. Pornind de la oamenii pe care îi cunoaştem.

de la cărţile pe care le citim sau de la filmele pe care le vedem, ne formăm o imagine despre lume şi despre ce putem face. Viaţa lui W. Mitchell a fost modelată de amintirea unui bărbat pe care îl

cunoscuse în copilărie, un paralitic care făcuse din viaţa lui o reuşită. Mitchell dispunea, deci, de un model care l-a ajutat să-şi spună că situaţia sa nu-l împiedica deloc să aibă succes.

Imitându-i pe alţi indivizi, trebuie să descoperim convingerile particulare care îi fac să-şi reprezinte o lume în care acţiunea este posibilă. Trebuie să aflăm exact cum îşi reprezintă experienţa lor despre lume, care sunt imaginile pe care şi le formează în minte, ce îşi spun, ce resimt şi, repet dacă reuşim să trimitem aceleaşi mesaje corpului nostru, putem produce aceleaşi rezultate. Toată chestiunea imitaţiei constă în aceasta.

Rezultatele nu se produc ele singure, şi aceasta este o constantă a vieţii. Dacă nu hotărâţi în mod conştient ce rezultate vreţi să produceţi şi dacă nu vă reprezentaţi lucrurile în consecinţă, un fenomen exterior – o conversaţie, o emisiune de televiziune, orice altceva-riscă să determine în dumneavoastră o stare negativă. Viaţa este ca un râu – curge. Riscaţi să fiţi luat pe sus dacă nu luaţi măsuri voluntare, conştiente, pentru a vă îndrepta în direcţia pe care v-aţi ales-o. Dacă nu sădiţi seminţele mintale şi fiziologice ale efectului pe care îl urmăriţi, vor creşte doar buruienile. Atunci când nu ne conducem conştient mintea, riscăm ca mediul nostru înconjurător să creeze stări indezirabile şi să provoace efecte catastrofale. Trebuie deci să facem de garda în faţa uşii minţii noastre, să ştim ce reprezentări ne formăm, să ne plivim grădina mintală zi după zi.

Povestea lui Karl Wallenda ne oferă unul dintre exemplele cele mai grăitoare de stare

indezirabilă. De ani şi ani, instala antene, şi nu se gândise niciodată la posibilitatea de a cădea. Era pentru el un lucru de negândit Or, într-o zi, a început să-i spună soţiei sale că se vedea căzând de pe acoperiş. Cu trei luni mai târziu, a căzut şi a murit Unii vor spune că avusese o premoniţie. Dar putem să credem şi că i-a furnizat sistemului său nervos o reprezentare sistematică, un semnal care a favorizat un comportament de cădere – care a produs un rezultat Wallenda i-a dat creierului său o nouă cale de urmat şi creierul său a urmat-o. Iată de ce trebuie să ne focalizăm gândurile pe ceea ce dorim, şi nu pe ceea ce nu dorim.

Dacă vă concentraţi încontinuu pe ceea ce este mai rău în viaţă, vă puneţi într-o stare care favorizează ceea ce este mai rău. Sunteţi, de exemplu, gelos? Nu. Dar nu vi s-a întâmplat în trecut să creaţi stări de gelozie şi să aveţi comportamentele care decurg de aici? Dacă acesta e cazul, înseamnă că v-aţi făcut o reprezentare care a favorizat această stare. Dar nu uitaţi că putem întotdeauna să alegem să ne reprezentăm lucrurile altfel. Putem să creăm astfel o nouă stare şi să dăm naştere comportamentelor care decurg din ea. Dacă vă reprezentaţi persoana iubkă pe cale să vă înşele, nu va dura mult şi veţi fi mânios. N-aveţi nicio dovadă că sunteţi înşelat, dar vă comportaţi ca şi cum aşa ar sta lucrurile. Într-atât încât, atunci când respectiva persoană se va întoarce acasă, veţi fi bănuitor sau furios. Or, când sunteţi în această stare, cum vă veţi purta cu celălalt? în general, destul de rău. Îl veţi insulta, sau veţi

resimţi o asemenea tulburare încât veţi sfârşi prin a lua măsuri pentru a-l pedepsi.

Poate că fiinţa iubită n-a făcut nimic, dar starea în care aţi intrat a dat naştere unui comportament care riscă să-i stârnească dorinţa de a fi cu altcineva! Şi tocmai gelozia dumneavoastră a creat această stare. Or, este întotdeauna posibil să înlocuiţi aceste imagini negative cu cea a fiinţei iubite tăcând tot cei stă în putinţă pentru a se întoarce acasă Vă veţi pune atunci într-o asemenea stare încât, în momentul în careva sosi, îi veţi da impresia că este aşteptată, şi veţi accentua, în acelaşi timp, dorinţa ei de a fi cu dumneavoastră Recunosc că există uneori cazuri în care fiinţa iubită chiar este pe cale să facă ceea ce vă imaginaţi, dar la ce bun să vă irosiţi energia înainte de a şti sigur? În majoritatea cazurilor, nu s-a întâmplat nimic, însă dumneavoastră aţi cauzat suferinţă atât celuilalt, cât şi dumneavoastră înşivă şi ce aţi câştigat din asta?

La originea oricărei acţiuni există un gând.

Ralph Emerson în cazul în care controlăm modul în care comunicăm cu noi înşine şi în care emitem semnale vizuale, sonore şi gestuale a ceea ce dorim, putem obţine efecte remarcabile, chiar şi în situaţii în care şansele de reuşită par mici sau egale cu zero. Managerii, antrenorii sportivi, părinţii cei mai eficienţi sunt cei care reuşesc să se reprezinte şi să reprezinte celorlalţi circumstanţele vieţii într-un mod pozitiv, şi aceasta, în ciuda prezenţei unor semne exterioare ce par descurajante. Ei se menţin astfel într-o stare de disponibilitate, care le permite să

continue să acţioneze până la obţinerea succesului. Aţi auzit, fără îndoială, vorbindu-se despre Mel Fisher. Este omul care, timp de şaptesprezece ani, a căutat o comoară ce se scufundase pe fundul mării, şi care a ajuns să descopere mai mult de cinci sute de milioane de dolari în lingouri de aur şi de argint într-un articol pe care l-am citit despre el, unul dintre membrii echipajului său era întrebat de ce rămăsese cu el atâta timp, şi acesta a răspuns că Mei avea darul de a trezi entuziasmul celorlalţi. În fiecare zi, Fisher îşi repeta lui însuşi şi le spunea celorlalţi:.Astăzi o vom găsi", iar la sfârşitul zilei: „Mâine o vom găsi". Dar nu era de ajuns să spună acest lucru. Trebuia să-l spună şi aşa cum se cuvine, cu un anumit ton al vocii şi fonmându-şi anumite imagini în minte. Se punea în fiecare zi în starea care îi permitea să continue să acţioneze. Este un exemplu clasic al formulei fundamentale a succesului. Ştia unde se duce, acţiona, trăgea învăţăminte din succesele sale şi, atunci când dădea greş, încerca altceva, până când ajungea la reuşită.

Unul dintre cei mai buni „motivatori" pe care-i cunosc se numeşte Dick Tomey, şi este antrenor al echipei de fotbal american de la Universitatea Hawaii. Acesta a înţeles perfect în ce măsură afectează reprezentările interne performanţele sportivilor. În timpul unui med cu Universitatea Wyoming, scorul era, la pauză, 22-O în defavoarea echipei sale, care părea complet pierdută.

Vă puteţi imagina starea jucătorilor atunci când s-au adunat în vestiare. Tomey le-a examinat

feţele abătute şi a înţeles că, dacă nu reuşea să le schimbe starea, nu vor atinge deloc mingea în timpul celei de-a doua reprize.

Dick a scos atunci un panou pe care lipise o serie de fotocopii ale unor articole pe care le păstra de mulţi ani. În fiecare dintre articole era vorba despre echipe care recuperaseră tot atâtea puncte, dacă nu şi mai multe, şi care reuşiseră să câştige, în ciuda acestui handicap. Punându-i să citească aceste articole, a reuşit să le insufle jucătorilor să-i certitudinea că puteau învinge. Iar această certitudine le-a creat o stare neurofiziologică cu totul diferită. Ce s-a întâmplat? Echipa lui Tomey a făcut medul carierei sale. I-a împiedicat pe cei de la Wyoming să marcheze măcar un punct, şi a terminat partida cu scorul 27 – 22. Pentru aceasta, fusese de ajuns să modifice reprezentările interne ale jucătorilor.

Nu cu mult timp în urmă, mă aflam la bordul unui avion împreună cu Ken Blanchard, coautorul cărţii *Manager într-un minut* (*One Minute Manager*). Tocmai redactase un articol pentru *Golf Digest*, intitulat „Campion de golf într-un minut”. Pusese mâna pe unul dintre cei mai mari antrenori de golf din Statele Unite, şi, datorită acestui lucru, reuşise să-şi îmbunătăţească scorul. Mi-a povestit că învăţase tot felul de subtilităţi foarte folositoare, dar că-i era foarte greu să şi le amintească pe toate. I-am spus că n-avea nevoie să-şi amintească toate detaliile. Dar lovise vreodată perfect o minge de golf? Mi-a răspuns afirmativ. I-am explicat atunci că acea strategie, acea modalitate anume de a-şi organiza resursele,

fusese înregistrată clar în inconştientul lui. Îi era de ajuns, pur şi simplu, pentru a o relua, să intre din nou în starea care îi va permite să utilizeze aceste informaţii. Am consacrat câteva minute pentru a-i arăta cum să intre în această stare în momentul în care o va dori. Şi ce s-a întâmplat? A făcut cea mai frumoasă partidă din ultimii cincisprezece ani, depăşindu-şi scorul precedent cu cincisprezece puncte. De ce? Pentru că nu există nimic mai puternic decât o stare dinamizantă. N-a avut nevoie să facă eforturi pentru a-şi aminti cum să acţioneze. A avut acces cu uşurinţă la toate resursele de care avea nevoie.

Înainte de Jocurile Olimpice, am lucrat cu Michael O'Brien, un înotător care concura la 1.500 metri liber. Se antrenase mult, dar avea impresia că nu făcea tot ce trebuia pentru a câştiga. De fapt, instituise o serie de blocaje mintale care îl împiedicau să facă ce voia. Îl înspăimânta ideea succesului, şi îşi limita ambiţiile la o medalie de argint sau de bronz. De altfel, nu era favoritul pentru medalia de aur. Favoritul era George DIC arlo, care îl învinsese pe Michael de mai multe ori.

Am petrecut o oră şi jumătate cu Michael pentru a-l ajuta să-şi definească stările de performanţă maximă, adică pentru a descoperi ce făcea atunci când îşi punea în mişcare toate resursele fizice optime: ce îşi imaginase, ce îşi spusese, ce resimţise în timpul singurei întâlniri când îl învinsese pe George DIC arlo. Am analizat măsurile pe care le lua, din punct de vedere mintal şi fizic, atunci când câştiga diverse

competiţii. Apoi am asociat stările în care se afla în acele momente cu un declanşator automat zgomotul pistolului care anunţa startul. Descoperisem că, în ziua în care îl învinsese pe DIC arlo, ascultase Huey Lewis şi ştirile chiar înainte de concurs. În ziua finalei olimpice, a făcut deci exact acelaşi lucru, toate gesturile pe care le săvârşise în ziua victoriei, inclusiv să asculte Huey Lewis chiar înainte de start Şi l-a învins pe George DIC arlo şi a câştigat medalia de aur, cu şase secunde în avans faţă de acesta.

Aţi văzut deja *The Killâng Fields*? Acest film cuprinde o scenă atât de frapantă încât n-o voi uita niciodată. Este vorba în ea despre un copil de doisprezece sau treisprezece ani care trăieşte în mijlocul ororilor şi distrugerilor din timpul războiului din Cambodgia. La un moment dat, nemaiputând să suporte, copilul pune mâna pe un pistol-mitralieră şi doboară prima persoană care îi iese în cale. Este o scenă impresionantă. Cum poate, într-adevăr, un băiat de această vârstă să ajungă să facă un asemenea lucru? Pe de o parte, este atât de dezorientat încât este în stare să coboare în adâncurile cele mai violente ale personalităţii sale. Pe de altă parte, trăieşte într-o ţară care este atât de marcată de război şi de distrugeri, încât să pună mâna pe vin pistol-mitralieră i se pare o reacţie potrivită. I-a văzut pe alţii făcând acest lucru, şi îl face şi el, la rândul lui. Este şi o scenă deosebit de distructivă Cu, personal, încerc întotdeauna să mă concentrez asupra stărilor constructive. Dar această scenă ne oferă un excelent avertisment cu privire la ceea ce

suntem capabili să facem plecând de la anumite stări, şi cu privire la ceea ce n-am putea face în altele. Insist mereu asupra acestei chestiuni pentru ca ea să se înrădăcineze în mintea dumneavoastră: tipul de conduită pe care-l adoptăm rezultă din starea în care ne aflăm. Şi modul nostru de a reacţiona la această stare depinde de concepţiile noastre despre lume, adică de strategiile neurologice pe care le-am acumulat Singur, n-aş fi putut niciodată să-l fac pe Michael O'Brien să câştige medalia de aur. A trebuit ca el să lucreze aproape întreaga viaţă pentru a acumula strategii, reacţii musculare etc. Eu n-am făcut decât să descopăr cum să mobilizeze la cerere, în câteva minute, resursele cele mai utile pe care le avea, strategiile sale de reuşită.

Majoritatea oamenilor nu iau măsuri conştiente pentru a-şi controla stările. Se trezesc deprimaţi sau în formă. Evenimentele fericite le ridică moralul, evenimentele nefericite îi întristează. Ceea ce i diferenţiază pe indivizi, oricare ar fi domeniul lor de activitate, este măsura în care au control asupra resurselor lor. Acest lucru este evident în atletism. Nimeni nu reuşeşte de fiecare dată, dar unii atleţi au capacitatea de a intra într-o stare dinamizantă aproape după dorinţă. Cum reuşesc s-o facă? Mobilizând ceea ce au mai bun la momentul dorit atunci când presiunea care se exercită asupra lor este la maximum.

Majoritatea oamenilor încearcă să schimbe stările în care se află. Vor să fie fericiţi, veseli, echilibraţi. Vor să fie liniştiţi sau să iasă din stări

care le displac. Atunci când sunt dezorientaţi, furioşi, derutaţi, sau când se plictisesc, ce fac ei, în general? Deschid televizorul, care le oferă noi reprezentări pe care să le interiorizeze. Având de-acum ceva de văzut ocazia de a râde, ies din starea lor de deprimare. Alţii ies din casă, merg la restaurant îşi aprind o ţigară sau se droghează. În cel mai bun caz, se întâmplă să facă un exerciţiu fizic. Singurul inconvenient al tuturor acestor demersuri este că efectul lor nu e de durată. Când emisiunea de la televizor s-a terminat au în continuare aceleaşi reprezentări asupra vieţii lor. Acestea le revin în minte, şi se simt iar rău din momentul în care excesul de alimente sau drogurile au fost consumate. Şi atunci trebuie să plătească preţul pentru această schimbare temporara de stare. Intenţia mea, în schimb, este să vă arăt cum să vă modificaţi în mod direct reprezentările interne şi fiziologia, fără a recurge la artificii exterioare, care foarte adesea cauzează, pe termen lung, probleme suplimentare.

De ce se droghează oamenii? Nu pentru că le place să-şi înfigă ace în braţ, ci pentru că le place efectul pe care îl produce drogul şi pentru că nu ştiu alt mijloc de a intra în această stare. Or, am cunoscut tineri consumatori de droguri „tari” care s-au lăsat de ele după ce au mers pe foc, pentru că li se oferise o modalitate mai bună de a ajunge la acelaşi extaz. Un băiat care spunea că e dependent de heroină de şase ani şi jumătate, a anunţat grupul, după ce a mers pe foc: „Gata, n-am lăsat cu ajutorul seringii n-am simţit niciodată ceva asemănător, măcar cât de cât cu ceea ce-am

resimţit ajungând dincolo de tăciuni”.

Asta nu înseamnă că a trebuit să meargă pe foc în mod regulat Era suficient să ajungă în mod regulat în această nouă stare. Îndeplinind un gest pe care-l credea imposibil, elaborase un nou model cu privire la ce putea face pentru a se simţi bine.

Oamenii care au ajuns la reuşită ştiu, înainte de toate, să capteze elementele cele mai fecunde din mintea lor. Şi acest lucru îi diferenţiază de mase. Veţi reţine, din acest capitol, că o stare anumită vă poate furniza o putere extraordinară, şi, cum puteţi avea control asupra stărilor dumneavoastră, n-aveţi niciun motiv să fiţi la cheremul circumstanţelor.

Există un factor care determină dinainte reprezentarea pe care ne-o facem despre evenimentele din viaţă, un factor care filtrează reprezentarea pe care ne-o facem despre lume, un factor care determină stările pe care le creăm sistematic în anumite situaţii Este numit, uneori, „puterea supremă”. Să examinăm forţa magică pe care ne-o dă…

ORIGINEA PERFECŢIUNII: CREDINŢA

r

Omul este ceea ce crede.

Anton Cehov în minunata lui lucrare *Dorinţa de vindecare* (*La Volonté de guérir*) \ Norman Cousins povesteşte o anecdotă foarte instructivă cu privire la Pablo Casais, unul dintre cei mai mari muzicieni ai secolului al XX-lea. Este o poveste despre credinţă şi despre renaştere, din care avem toţi ceva de învăţat Cousins povesteşte cum

l-a întâlnit pe Casais, cu puţin înainte ca marele violoncelist să-şi serbeze cea de-a nouăzecea aniversare. Să-l vezi pe bătrân începându-şi ziua era aproape dureros. Casais era atât de slăbit atât de ţeapăn din cauza artritei, încât avea nevoie de ajutor pentru a se îmbrăca. Se observa imediat că suferea de emfizem, într-atât respira de greu. Mergea târându-şi picioarele, cu spatele încovoiat cu capul înainte. Mâinile îi erau umflate, degetele – chircite. Părea un bătrân foarte obosit înainte chiar de a-şi lua micul dejun, Casais s-a îndreptat cu greutate spre pian, unul dintre instrumentele la care ştia să cânte la perfecţiune. Să instalat cu mare dificultate pe taburet Apoi, cu preţul unui efort care a părut cumplit şi-a aşezat degetele înţepenite pe claviatură.

Şi atunci s-a produs miracolul. Dintr-odată, Casais s-a transformat complet sub ochii lui Cousins. A intrat într-o stare fecundă şi fiziologia lui s-a modificat incredibil de mult a început să se mişte şi să cânte, producând asupra corpului său şi asupra pianului efecte care probabil că n-ar fi fost posibile decât la un pianist sănătos, puternic şi suplu. „Degetele lui se deznodară – relatează Cousins – şi se îndreptară spre clape ca nişte boboci de floare spre razele soarelui” Simpla idee de a cânta la pian îi schimbase complet starea, şi deci şi capacităţile fizice. Casais a început prin a cânta piese pentru *Clavecin bine temperat* de Bach, pe care le-a interpretat cu multă sensibilitate şi măiestrie. A început apoi un concert de Brahms, şi degetele lui parcă alergau pe clape. „Întreg corpul lui era una cu muzica –

scrie Cousins. Mişcările lui nu mai erau ţepene, nici chinuite, ci suple şi graţioase, şi complet eliberate de crispările artritei”. Atunci când s-a ridicat de la pian.

era o fiinţă cu totul diferită de cea care se aşezase la el să cânte. Mergea mai drept şi părea mai înalt Nu-şi mai târâia picioarele. De altfel, s-a îndreptat imediat după aceea spre masa pe care se afla micul dejun, şi a mâncat cu poftă. Apoi a ieşit să facă o plimbare lungă pe plajă.

De obicei, considerăm credinţele nişte convingeri sau doctrine, şi asta şi sunt adesea. Dar, în sens strict orice principiu director, orice lucru în care credem, orice pasiune care poate da un sens vieţii noastre este o credinţă. Suntem supuşi la o cantitate nelimitată de Stimuli. Credinţele sunt filtrele organizate, prestabilite, ale percepţiei noastre asupra lumii. Ele sunt directivele care ne comandă creierul. Atunci când credem cu tărie că ceva este adevărat este ca şi cum i-am da creierului nostru un ordin cu privire la modul de a ne reprezenta evenimentele. Casais credea în muzică şi în artă. Şi aceasta îi înfrumuseţase, îi organizase, îi înnobilase întreaga viaţă, şi îi mai permitea încă să săvârşească un miracol în fiecare zi. Pentru că credea în puterea transcendentă a artei sale, era el însuşi înzestrat cu o putere care aproape că sfidează înţelegerea. Credinţele sale îl transformau zilnic pe acest bătrân obosit într-un geniu debordând de energie. În sensul cel mai profund al expresiei, ele îl păstrau în viaţă.

„O fiinţă care deţine o credinţă are tot atâta

forţă cât nouăzeci şi nouă de fiinţe care nu au decât interese", scrisese John Stuart Mill. Iată de ce credinţele deschid calea care duce la perfecţiune. Ele dau ordine sistemului nostru nervos. Atunci când credeţi că un lucru e adevărat intraţi într-o stare care permite ca el să fie adevărat Mânuită într-o modalitate pozitiva, credinţa poate deci să devină un instrument dintre cele mai puternice pentru realizarea dorinţelor dumneavoastră. Din contră, o credinţă care vă stinghereşte acţiunea poate provoca rezultate catastrofale. De secole întregi, religiile le dau la milioane de oameni putere, forţa de a face lucruri de care nu s-ar fi crezut în stare. Credinţele ne permit să adunăm cele mai bune resurse pe care le ascundem în noi şi să punem aceste resurse în slujba realizării dorinţelor noastre.

Credinţele sunt busola care ne îndrumă spre ţelul nostru şi care ne garantează că-l vom atinge. Cel care nu are nicio credinţă, sau care nu reuşeşte să capete energie pe această cale, este total descumpănit Este asemenea unei nave fără elice sau fără cârmă Numai credinţele ne dau puterea de a acţiona şi de a crea lumea în care vrem să trăim. Căci ele ne permit să vedem ceea ce vrem şi ne dau energia de care avem nevoie pentru a obţine aceasta.

De fapt, nu există forţă directoare a comportamentului mai puternică decât credinţa în mod esenţial, istoria omenirii este istoria credinţei umane. Indivizii care au schimbat cursul istoriei noastre – Iisus, Mahomed, Copernic, Cristofor Columb, Edison, Einstein, Kennedy sau Luther

King – sunt oameni care ne-au schimbat credinţele. De aceea, pentru a ne schimba comportamentul, trebuie să începem prin a acţiona asupra credinţelor noastre. Dacă vrem să imităm perfecţiunea, trebuie să învăţăm să ne modelăm credinţele după cele ale indivizilor care au ajuns la perfecţiune.

Cu cât învăţăm mai multe despre comportamentul uman, cu atât descoperim mai clar extraordinara putere pe care o au credinţele asupra vieţii noastre. În multe privinţe, această putere sfidează modelele logice pe care le avem. Dar nu există nicio îndoială că, şi numai pe plan fiziologic, credinţele (reprezentări interne coerente) acţionează asupra realităţii. Acum câtva timp a apărut un excelent studiu asupra schizofreniei. Era studiat acolo, printre altele, cazul unei femei care suferea de o dedublare a personalităţii. În afara perioadelor de criză, glicemia sa era pe de-a-ntregul normală. Dar ea era convinsă că este diabetică, şi reuşea să-şi transforme complet starea fiziologică într-una a unei persoane diabetice. Credinţa ei devenea realitate.

În aceeaşi ordine de idei, au existat numeroase studii ce descriau cazurile unor indivizi scufundaţi într-o stare de transă hipnotică, indivizi care erau atinşi cu vârful degetului şi cărora li se spunea că sunt arşi cu fierul roşu. Invariabil, apărea o arsură în locul de contact. Ceea ce conta nu era atât realitatea, cât credinţa – comunicare stabilită direct fără să se pună vreo întrebare, cu sistemul nervos. Creierul nu face decât ceea ce i

se spune să facă.

Majoritatea dintre noi cunoaştem efectul placebo, prin care un medicament lipsit de orice proprietate curativă acţionează asupra bolnavului care este convins că i se dă un tratament eficace. Cu privire la acest subiect, Norman Cousins, care a observat la el însuşi puterea pe care o are credinţa în eradicarea bolii, scrie: „Medicamentele nu sunt întotdeauna necesare. Credinţa în vindecare este, însă, întotdeauna necesară”. Un studiu remarcabil despre efectul placebo descrie cazul mai multor bolnavi care sufereau de ulcer acut Au fost împărţiţi în două grupuri şi au fost anunţaţi bolnavii din primul grup că li se va da un nou medicament care le va alina cu siguranţă durerile. Li s-a spus bolnavilor din al doilea grup că li se va da un produs experimental, ale cărui efecte nu se cunosc încă prea bine. 70% dintre bolnavii din primul grup au constatat o ameliorare sensibilă a stării lor. Doar 25% dintre bolnavii din cel de-al doilea grup au obţinut acelaşi rezultat Or, în ambele cazuri li se dăduse bolnavilor un produs lipsit de cea mai mică proprietate curativă. Singura diferenţă era sistemul de credinţe pe care unii şi ceilalţi îl adoptaseră. Există, de altfel, un mare număr de studii încă şi mai remarcabile, despre cazurile unor bolnavi cărora li se dăduseră medicamente cu efecte nocive şi care n-au resimţit nici cea mai mică tulburare, pentru că li se spusese că urmau să se simtă mai bine.

Studiile conduse de doctorul Andrew Weil au arătat că senzaţiile toxicomanilor corespund aproape exact cu ceea ce aşteaptă ei de la drogul

pe care îl absorb. El a descoperit astfel că-l putea determina pe un individ care absorbise o doză de amfetamină să se simtă calmat, şi pe un individ care absorbise o doză de barbiturice, să se simtă excitat „«Magia» drogurilor rezidă în mintea consumatorului, nu în droguri”, scrie Weil în concluzie.

În toate aceste exemple, constanta care a afectat cel mai tare rezultatele este credinţa, mesajul sistematic şi coerent transmis creierului şi sistemului nervos. Oricât de puternic ar fi el, procesul nu comportă niciun element magic. Credinţa nu e altceva decât o stare, o reprezentare internă care ghidează comportamentul. Poate să fie vorba de o credinţă dinamizantă sau, din contră, de o credinţă distructivă. În cazul în care credem în reuşită, vom găsi în noi puterea de a ajunge la ea. În cazul în care credem în eşec, vom avea tendinţa să ajungem la un eşec. Reţineţi deci cele ce urmează: când spuneţi că sunteţi capabil să îndepliniţi cutare acţiune şi când spuneţi că sunteţi incapabil de asta, aveţi dreptate în ambele cazuri. Cele două tipuri de credinţe sunt foarte puternice. Problema este să ştim care tipuri de credinţe sunt foarte puternice.

Credinţele reprezintă o alegere. Deşi suntem rareori conştienţi de asta, toţi putem să alegem credinţe care ne îngrădesc sau credinţe care ne ajuta. Pentru a ajunge la succes, trebuie deci să favorizăm credinţele pozitive şi să le îndepărtăm pe cele care ne stingheresc.

Principala gogomănie pe care o comitem cu

privire la credinţă este părerea că ea este un concept fix, o idee separată de acţiune. Nimic n-ar putea fi mai departe de adevăr. Lucrurile stau tocmai invers: pentru că ea n-are nimic static şi pentru că face integral parte din funcţionarea noastră, tocmai de aceea credinţa deschide calea spre reuşită.

Ceea ce credem determină potenţialul pe care vom fi în măsură să-l mobilizăm. Credinţele pot porni sau opri valul ideilor. Imaginaţi-vă situaţia următoare. Cineva vă spune: „Du-te şi caută sarea, te rog” şi, trecând în camera vecină, vă spuneţi: „dar nu ştiu unde e”. După ce aţi căutat pentru o clipă, ţipaţi: „N-o găsesc!”. Persoana care v-a cerut asta intră atunci în cameră, ia sarea, care se află pe etajeră, sub ochii dumneavoastră, şi spune: „Uite, fraierule, e sub nasul tău. N-ai fi în stare să găseşti nici apa în râu!” Putem deci afirma că, atunci când v-aţi spus: „nu ştiu unde e”, i-aţi dat creierului ordinul de a nu vedea sarea. Este vorba despre ceea ce, în psihologie, se numeşte scotom[3]. Să ştiţi că orice experienţă umană, tot ceea ce aţi spus, aţi văzut aţi auzit aţi simţit aţi resimţit sau aţi atins este înmagazinat în creierul dumneavoastră. Atunci când vă spuneţi cu convingere că nu vă amintiţi, aveţi dreptate. Atunci când vă spuneţi cu convingere că vă amintiţi, îi daţi sistemului dumneavoastră nervos ordinul de a deschide căile care duc la partea din creier ce are capacitatea de a vă furniza răspunsurile pe care le aşteptaţi.

---

3 Pierdere sau diminuare a vederii într-o zonă a câmpului vizual (n. tr.).

Ei pot pentru că cred că pot
Ve rgiliu

Ce sunt deci credinţele? Mijloace prestabilite ale percepţiei, care filtrează comunicarea cu noi înşine într-un mod sistematic. De unde provin credinţele? De ce unele persoane au credinţe care le împing spre succes, în timp ce altele au credinţe care le ajută doar să dea greş? Dacă dorim să imităm credinţele care favorizează perfecţiunea, trebuie, mai întâi, să încercăm să răspundem la aceste întrebări.

Prima sursă a credinţelor este mediul înconjurător. Tocmai aici ciclurile reuşitei, care dau naştere reuşitei, şi ale eşecului, care dau naştere eşecului, se desfăşoară neîntrerupt Adevărata oroare a vieţii de ghetou nu sunt mai ales grijile şi lipsurile cotidiene. Adevăratul coşmar este efectul pe care îl produce mediul înconjurător asupra credinţelor şi viselor. Dacă nu vedeţi în faţa ochilor decât eşec şi disperare, vă va fi foarte greu să formaţi reprezentări interne care favorizează succesul Vă amintiţi că în capitolul precedent am văzut că a imita este un gest pe care îl facem în permanenţă. Dacă am crescut în bogăţie şi reuşită, este uşor să imităm bogăţia şi reuşita Dacă am crescut în sărăcie şi disperare, de acolo ne luăm modelele de comportament Aşa cum a spus Einstein: „Puţini sunt oamenii capabili să exprime cu imparţialitate opinii care diferă de prejudecăţile existente în mediul lor social. Majoritatea oamenilor sunt chiar incapabili să conceapă asemenea opinii”.

Într-unul din seminariile mele avansate de

imitaţie, există un exerciţiu la care participă nişte vagabonzi. Le cerem să intre în sală şi imităm sistemele lor de credinţe şi strategiile lor mintale. Apoi, le oferim de mâncare, îi înconjuram cu cea mai mare afecţiune posibilă şi le propunem să povestească viaţa lor în grup, să ne spună ce cred despre situaţia lor actuală şi să ne explice de ce, după părerea lor, au ajuns în această situaţie. Apoi îi comparăm cu oameni care, în ciuda marilor tragedii fizice şi morale prin care au trecut, au reuşit să iasă cu bine din ele.

În cursul unei sesiuni recente, am adus un bărbat de douăzeci şi opt de ani, puternic, vizibil inteligent în bună condiţie fizică, şi chiar frumuşel. De ce dormea pe sub poduri, în vreme ce W. Mitchell – care, cel puţin în aparenţă, dispunea de mai puţine resurse pentru arşi schimba viaţa – era foarte fericit? Mitchell crescuse într-un mediu care era bogat în exemple, în modele ale unor indivizi care depăşiseră dificultăţi imense pentru a-şi clădi o viaţă fericită. Aceasta constituia o credinţă în sine: „Ceea a fost posibil pentru ei e posibil şi pentru mine”. Din contră, acest tânăr, să-i spunem, John”, crescuse într-un mediu în care nu exista niciun model de acest gen. Mama lui era prostituată; tatăl său fusese închis pentru crimă. Când avea opt ani, tatăl lui îi făcuse o injecţie cu heroină. Acest gen de mediu, fără îndoială, avusese influenţă asupra a ceea ce credea posibil – nimic altceva decât supravieţuirea – şi asupra mijlocului de a ajunge la aceasta: să se culce pe sub poduri, să fure, să încerce să anihileze durerea recurgând la droguri. Credea că oamenii

profită întotdeauna de noi atunci când nu suntem cu ochii în patru, că nimeni nu iubeşte pe nimeni etc. În aceeaşi seară, am lucrat cu acest om şi i-am modificat sistemul de credinţe (aşa cum vom explica în capitolul 6). De atunci, a lăsat viaţa de vagabond şi nu s-a mai drogat A început să lucreze, şi-a lăcut noi prieteni şi trăieşte într-un alt mediu. Noile lui credinţe i-au permis să aibă un alt comportament

Doctorul Benjamin Bloom, de la Universitatea Chicago, a realizat un studiu cu privire la o sută de tineri sportivi, muzicieni şi studenţi care reuşiseră deosebit de bine în viaţă. A fost surprins să descopere că majoritatea acestor tineri-minune nu se arătaseră deosebit de străluciţi la începuturi.

În schimb, majoritatea beneficiasem mai întâi de îngrijiri atente, de sfaturi, de sprijin, şi nu începuseră să se dezvolte decât după aceea. Credinţa că vor putea să se distingă precedase orice manifestare lămurită a marelui lor talent

Mediul înconjurător este uneori principalul element generator de credinţe, dar nu este singurul. Dacă ar fi singurul, am trăi într-o lume încremenită, în care copiii celor bogaţi n-ar cunoaşte decât bogăţia şi în care copiii celor sărad nu s-ar ridica niciodată deasupra condiţiei lor iniţiale. Dar există şi alte experienţe, şi alte mijloace de învăţare, care pot produce şi ele credinţe.

Evenimentele, fie ele mici sau mari, favorizează uneori formarea credinţelor. Există în viaţa fiecăruia evenimente care nu se uită

niciodată. Unde vă aflaţi în ziua în care preşedintele Kennedy a fost asasinat? Dacă sunteţi destul de in vârstă ca să vă amintiţi acest lucru, sunt sigur că mai ştiţi încă unde vă aflaţi. Pentru mulţi oameni, aceasta a fost ziua care le-a modificat pentru totdeauna concepţia despre lume. În acelaşi fel, aproape toţi am trăit experienţe pe care nu le vom uita, momente care au avut un asemenea impact asupra noastră, încât ni s-au întipărit definitiv în creier. Acestea sunt tipurile de experienţe care creează credinţele susceptibile de a ne transforma viaţa.

Când aveam treisprezece ani, m-am întrebat ce aş putea face mai târziu şi am hotărât să devin prezentator sportiv la televiziune. Într-o zi, am citit în ziar că Howard Cosell urma să dea autografe pe noua lui carte la supermarketul din cartier. Mi-am spus că, dacă vreau să devin prezentator sportiv, trebuie să încep să intervievez profesionişti. De ce să nu încep cu unul dintre cei mai mari? Am chiulit de la liceu, am împrumutat un reportofon, şi mama m-a condus până la supermarket. Când am ajuns acolo, Howard Cosell se ridica să plece. Am intrat în panică. Pe deasupra, eram înconjurat de reporteri care se îngrămădeau încercând să prindă ultimele lui comentarii. Fără să ştiu prea bine cum, am reuşit să mă strecor printre ziarişti şi să mă apropii de Cosell. Vorbind cât puteam de repede, i-am spus ce făceam şi l-am rugat să înregistrăm un scurt interviu. Şi, în faţa ziariştilor, stupefiaţi, mi-a acordat un interviu în exclusivitate. Aceasta experienţă a transformat credinţa mea asupra a

ceea ce e posibil, asupra a ceea ce putea fi atins şi asupra interesului pe care îl avem în a cere ceea ce vrem. Datorită încurajărilor lui Howard Cosell, am ajuns să scriu pentru un cotidian şi am făcut carieră în domeniul comunicării.

Al treilea mijloc de a favoriza credinţa este cunoaşterea. Experienţa directă este, sigur, o formă de acces la cunoaştere. Dar mai există şi cititul, cinematograful şi descoperirea lumii prin ceea ce spun ceilalţi despre ea. Cunoaşterea este unul dintre mijloacele cele mai importante de a rupe lanţurile unui mediu înconjurător sclerozant Oricât de sinistră ar fi lumea în care trăiţi, dacă aveţi posibilitatea de a cunoaşte, prin lectură, realizările altora, vă puteţi forma credinţe care vă vor permite să reuşiţi. Robert Curvin, specialist în ştiinţe politice, a relatat în *New York Times* măsura în care exemplul lui Jackie Robinson, primul fotbalist de culoare care a jucat în prima divizie, îi transformase viaţa, pe când era încă un copil din ghetou., Ataşamentul pe care îl resimţeam faţă de el m-a îmbogăţit; exemplul lui mi-a permis să ridic nivelul exigenţelor mele”.

Al patrulea mijloc de a obţine rezultate constă în sprijinirea pe rezultatele anterioare. Dacă aţi făcut ceva o dată, chiar numai o dată, ştiţi că puteţi face acest lucru. Ca să poată apărea la timp, trebuia să redactez prima formă a acestei cărţi în mai puţin de o lună. Nu eram sigur că o să reuşesc. Dar, strâns cu uşa, am reuşit să scriu un capitol în numai o zi. Şi am ştiut atunci că voi mai putea face la fel. Am reuşit astfel să dau naştere credinţei care mi-a permis să termin această carte

la timp.

Este ceea ce învaţă ziarişţii atunci când trebuie să dea un articol la un termen fix. Există puţine lucruri la fel de înspăimântătoare ca a trebui să închei un articol într-o oră sau, uneori, mai puţin, sub presiunea zilnică a momentului-limită. Majoritatea debutanţilor se tem de acest lucru mai mult decât de oricare alt aspect al muncii lor. Dar ei descoperă că, dacă au reuşit o dată să-şi încheie articolul la timp, vor reuşi să facă asta mereu. Nu devin nici mai inteligenţi, nici mai rapizi odată cu înaintarea în vârstă, dar au dobândit convingerea că sunt capabili să facă asta. La fel stau lucrurile în cazul actorilor, al oamenilor de afaceri sau al celor de orice altă profesie. A crede că eşti capabil să faci un lucru devine o garanţie a succesului.

Al cincilea mijloc de a da naştere credinţelor este formarea în minte a experienţei pe care vrem se vedem realizându-se în viitor, ca şi cum ea s-ar *realiza* chiar în clipa aceea. Este ceea ce numesc experienţa anticipată a rezultatelor. Când condiţiile din jurul dumneavoastră nu vă ajută să fiţi într-o stare eficientă, e de ajuns să creaţi lumea după cum doriţi, să vă scufundaţi în această experienţă, şi să vă modificaţi astfel stările, credinţele şi acţiunile. Dacă sunteţi agent de vânzări, ce este mai simplu: să câştigaţi 3.000.000 sau 30.000.000 de lei? Adevărul este că e mai simplu să câştigaţi 30.000.000. Vă voi explica de ce. Atunci când scopul dumneavoastră e de a câştiga 3.000.000 de lei, încercaţi doar să câştigaţi suficienţi bani pentru a plăti facturile

curente. Dacă acesta este scopul dumneavoastră, dacă este motivul pe care vi-l daţi pentru a explica de ce munciţi atât de mult, credeţi că veţi fi într-o stare fecundă şi dinamizantă atunci când veţi merge la clienţi? Sunteţi într-adevăr plin de entuziasm atunci când vă spuneţi: „Haide, bătrâne, tre' să mergi la slujbă ca să plăteşti facturile astea nenorocite?" Nu ştiu cum reacţionaţi dumneavoastră, dar pe mine asta nu m-ar pune într-o formă strălucită.

Or, în ambele cazuri este vorba de vânzare. De dat aceleaşi telefoane, de văzut aceiaşi clienţi, de livrat aceleaşi produse, oricare ar fi scopul pe care vi l-aţi fixat Este deci mult mai entuziasmant, mult mai stimulant, să plecaţi dimineaţa cu scopul de a încheia luna cu 30.000.000 de lei, în loc de 3.000.000. Şi această stare de entuziasm are mult mai multe şanse să vă determine să luaţi măsurile necesare pentru a vă mobiliza potenţialul maxim, decât ideea de à vă câştiga cât de cât pâinea, şi nimic mai mult.

Bineînţeles, banii nu sunt singurul mijloc de a vă motiva. Oricare ar fi obiectivul dumneavoastră, dacă vă formaţi în minte o imagine clară a rezultatelor pe care le urmăriţi şi dacă vă reprezentaţi în situaţia în care aţi fi dacă aţi fi reuşit deja, vă veţi crea o stare care vă va ajuta să obţineţi efectele pe care le doriţi.

Acestea sunt mijloacele de a da naştere credinţelor. Majoritatea dintre noi şi le creează la întâmplare. Luăm câte ceva bun şi câte ceva rău din lumea care ne înconjoară Dar una dintre ideile esenţiale ale acestei cărţi este că nu suntem nişte

frunze în bătaia vântului. Putem avea control asupra credinţelor noastre. Putem avea control asupra modului în care îi imităm pe ceilalţi. Ne putem conduce viaţa în mod conştient Ne putem schimba. Dacă există un cuvânt-cheie în această carte, atunci este următorul: „schimbare”. Permiteţi-mi să vă pun întrebarea cea mai importantă pe care o ştiu: Care sunt marile credinţe pe care le aveţi despre ceea ce sunteţi şi despre ceea ce puteţi face? începeţi prin a scrie în câteva cuvinte cele cinci credinţe care v-au îngrădit în trecut

1
2
3.
4
5

Enumeraţi acum cel puţin cinci credinţe pozitive care vă pot ajuta să vă atingeţi obiectivele supreme.

1.
2
3
4
5

Fiecare declaraţie pe care o faceţi este datată m şi legată de momentul în care o faceţi. Nu are o valabilitate universală. Nu este adevărată decât pentru o anumită persoană, la un moment dat – este supusă schimbării. Or, această carte vorbeşte despre modurile de a opera schimbări pozitive. Dacă aveţi un sistem negativ de credinţe, trebuie să ştiţi de-acum înainte ce tip de efecte nocive

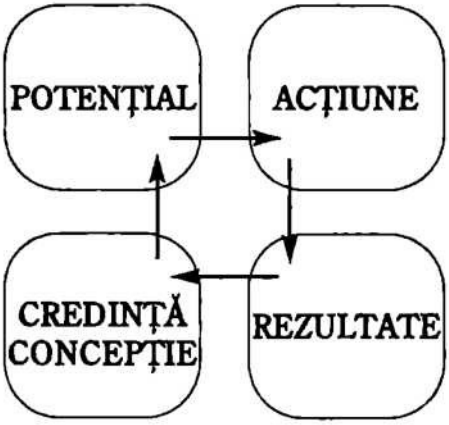
poate produce. Dar este indispensabil să înţelegeţi că sistemele de credinţe nu sunt mai imuabile decât lungimea părului dumneavoastră, decât preferinţa dumneavoastră pentru o anumită melodie, decât calitatea relaţiilor pe care le aveţi cu o anumită persoană. La fel, dacă aveţi o Honda şi hotărâţi că aţi fi mai fericit la volanul unui Chrysler, al unui Cadillac sau al unui Mercedes, vă stă în putinţă să vă schimbaţi maşina.

Reprezentările interne şi credinţele dumneavoastră funcţionează, ca să zicem aşa, identic. Dacă nu sunteţi mulţumit de ele, le puteţi schimba. Fiecare dintre noi are o ierarhie, o scară de credinţe. Avem credinţe centrale, chestiuni atât de importante încât am fi gata să ne dăm viaţa pentru ele. Este cazul ideilor pe care le avem despre patrie, familie, dragoste. Dar esenţialul din viaţa noastră este guvernat de credinţe asupra posibilităţilor noastre, asupra reuşitei noastre, asupra fericirii noastre, credinţe pe care le-am căpătat inconştient de-a lungul vremii. Ceea ce este necesar acum, este să reconsiderăm aceste credinţe şi să ne asigurăm că ne sunt utile, că sunt eficiente şi că ne dau putere.

Am vorbit despre importanţa imitaţiei. Imitarea perfecţiunii începe prin imitarea unei credinţe. Unele lucruri nu pot fi imitate de pe azi pe mâine, dar, dacă sunteţi în stare să citiţi, să reflectaţi şi să ascultaţi, puteţi imita credinţele oamenilor care au cele mai mari reuşite dintre toţi. Atunci când miliardarul Paul Getty s-a lansat în viaţă, a încercat să descopere care erau credinţele oamenilor pe care îl admira cel mai

mult şi a început să îi imite. Putem, astfel, să ne modelăm conştient credinţele după ale celor mai mari conducători, citindu-le autobiografia. Bibliotecile noastre sunt arhipline de răspunsuri la întrebările pe care ni le punem cu privire la mijlocul de a obţine practic rezultatele pe care le urmărim.

De unde provin credinţele dumneavoastră personale? De la lume, doamna Ştie-Tot? De la televiziune şi de la radio? De la ultima „fetiţă" care a făcut mărturisiri? De la cel care a vorbit cel mai mult sau cel mai tare? Dacă doriţi să reuşiţi, ar fi înţelept să vă alegeţi cu grijă credinţele, în loc să vă legănaţi ca o hârtie de prins muşte, captând în trecere toate credinţele care catadicsesc să se lipească de dumneavoastră. Ceea ce este important de înţeles e că potenţialul pe care îl mobilizăm şi rezultatele pe care le obţinem fac parte dintr-un proces dinamic, care începe printr-o credinţă. Mi se pare comod să reprezint acest proces cu ajutorul schemei următoare:



Să ne imaginăm un individ care nu se crede

în stare să facă un lucru. Un copil care îşi spune: „Sunt un prost elev”, de exemplu. Dacă se aşteaptă să dea greş, îşi va mobiliza el toate resursele? Bineînţeles că nu. Să convins deja că nu ştie nimic. I-a semnalat deja creierului său că trebuie să se aştepte la un eşec. Dacă a început astfel, ce măsuri practice va lua? Va avea încredere în el? Va fi plin de energie, hotărât, convingător? Va reflecta starea lui de spirit posibilităţile sale reale? Puţin probabil. Dacă sunteţi convins că veţi da greş, de ce să mai faceţi vreun efort, cât de mic? Aţi început cu un sistem de credinţe care face să reiasă ceea ce nu puteţi face, cu un sistem cane, prin urmare, le ordonă centrilor dumneavoastră nervoşi să reacţioneze într-un anumit fel. Aţi captat o cantitate limitată din resursele dumneavoastră. Aţi acţionat cu jumătate de măsură, fără convingere. Care credeţi că vor fi rezultatele? Totul ne face să credem că vor fi dezastruoase. Şi ce influenţă vor avea aceste efecte dezastruoase asupra credinţelor dumneavoastră cu privire la ceea ce veţi întreprinde în viitor? Pariez că vor accentua credinţele negative care porniseră procesul. Iar dacă asta e formula succesului, atunci eu mă numesc Madonna

Lemnul bun nu creşte în condiţii uşoare; cu cât bate vântul mai tare, cu atât copacul este mai solid.

Willard Marriott

Ceea ce tocmai am descris este spirala descendentă clasică. Eşecul care aduce după sine eşecul. Oamenii care sunt nefericiţi şi care duc „o

viaţă de câine” au stat, deseori, atât de mult timp fără să obţină ceea ce doreau, încât nu mai cred că pot ajunge la un rezultat urmărit Nu fac nimic sau aproape nimic pentru a-şi mobiliza potenţialul şi încearcă, în cele din urmă, să găsească mijlocul de a-şi crea o viaţă în care fac cât mai puţin posibil. Şi, atunci, ce rezultate obţin? Rezultate lamentabile, care le mai macină puţin credinţele, dacă aşa ceva se mai poate!

Să examinăm chestiunea dintr-un alt unghi. Să ne imaginăm că vă lansaţi în viaţă cu mari speranţe. Şi mai bine, că sunteţi profund convins că veţi reuşi. Luând un asemenea start ce cantitate din resursele dumneavoastră veţi mobiliza? Fără îndoială, o mare parte dintre ele. Ce măsuri veţi lua, de astă dată? Veţi pierde timpul şi veţi avansa fără convingere? Bineînţeles că nu! Sunteţi plin de entuziasm, de energie, credeţi în succesul dumneavoastră. Veţi înainta cu hotărâre. Cu acest tip de efort cum vor fi rezultatele? Fără îndoială, foarte bune. Şi ce efect va produce acest lucru asupra părerii pe care o aveţi despre lucrurile pe care le puteţi face? Efectul invers celui al cercului vicios precedent în cazul de faţă, succesul se naşte din succes şi dă naştere la mai mult succes; şi fiecare succes dă naştere credinţei într-o reuşită şi mai mare.

Oamenii plini de resurse cunosc eşecul? Bineînţeles că da. Garantează credinţele pozitive obţinerea rezultatelor, de fiecare dată? Evident că nu. Dacă cineva vă povesteşte că a descoperit formula magică ce garantează un succes perpetuu, neştirbit de nimic, vă sfătuiesc să

verificaţi dacă mai aveţi portofelul în buzunar şi să-i întoarceţi spatele imediat Dar istoria a arătat în mai multe rânduri că, atunci când oamenii adoptă un sistem de credinţe care le dă putere, sunt perseverenţi şi insistă asupra a ceea ce doresc cu destula hotărâre şi cu destule resurse pentru a reuşi, în cele din urmă. Abraham Lincoln a pierdut douăzeci şi trei din douăzeci şi şase de alegeri la care s-a prezentat dar n-a încetat să creadă niciodată în capacitatea lui de a învinge. A ştiut să-şi folosească puterea în sensul succesului şi a refuzat să se lase doborât de eşec. Sistemul său de credinţe tindea către perfecţiune, şi în cele din urmă Lincoln a ajuns acolo. Şi atunci când a ajuns acolo, a schimbat faţa lumii.

Uneori nu este necesar să credem în ceva cu toată puterea ca să se producă. Se întâmplă ca unii oameni să ajungă la rezultate uimitoare doar pentru că nu ştiu că ceea ce au întreprins este dificil. E suficient uneori, să nu avem credinţe care ne limitează. Există, de exemplu, povestea acelui băiat care adormise în timpul orei de matematică. Trezit de clopoţel, s-a uitat la tablă şi a copiat cele două probleme care erau scrise pe ea, crezând că era vorba de temele pentru ora următoare. Întors acasă, şi-a consacrat seara şi noaptea întreagă rezolvării problemelor. Cum nu a reuşit să le rezolve, a încercat cu înverşunare toată săptămâna. În cele din urmă a găsit răspunsul la una dintre ele şi l-a adus la oră. Profesorul a rămas fără grai, căci problema pe care o rezolvase băiatul era renumită ca fiind insolubilă. Iar dacă elevul ar fi ştiut acest lucru, probabil că nu ar fi

rezolvat-o. Dar, cum nu îşi spusese că no putea face – de fapt îşi spusese exact contrariul –, cum îşi spusese că trebuie neapărat s-o rezolve, găsise mijlocul de a o face.

Alt mijloc de a vă schimba credinţele: să faceţi o experienţă care să le dezmintă. Este motivul pentru care mergem pe foc. Nu mă interesează să ştiu dacă oamenii pot merge pe foc; ceea ce mă interesează este ca oamenii să facă un lucru pe care îl consideră imposibil. Dacă reuşiţi să-l faceţi, aceasta vă sileşte să vă reconsideraţi credinţele.

Viaţa este totodată mai subtilă şi mai complexă decât binevoiesc mulţi oameni să creadă. De aceea, dacă n-aţi mai făcut niciodată acest lucru înainte, reexaminaţi-vă credinţele şi alegeţi-le pe cele pe care le veţi putea modifica încă de pe acum şi pe cele cu care vreţi să le înlocuiţi.

Întrebarea pe care aş vrea să v-o pun acum este următoarea:

„Figura de mai jos este convexă sau concavă?”

Dar este o întrebare stupidă, căci răspunsul e:

„Totul depinde de modul în care o privim”.

La fel, realitatea este cea pe care o creaţi dumneavoastră. Dacă aveţi reprezentări interne sau credinţe pozitive, asta se datorează faptului că

dumneavoastră le-aţi creat la fel, în cazul credinţelor dumneavoastră negative. Există mii de credinţe pozitive care favorizează perfecţiunea, însă eu am ales şapte, a căror importanţă m-a frapat Le numesc…

CELE ŞAPTE MINCIUNI ALE SUCCESULUI

Spiritul este propriul său tărâm, şi în el însuşi Poate face din Infern un Cerşi din Cer un Infern.

John Milton

Lumea în care trăim este cea pe care am ales-o, în mod conştient sau inconştient Dacă alegem fericirea, asta vom obţine. Dacă alegem nefericirea, o vom obţine, de asemenea. Credinţele noastre sunt căi de acces către percepţie, particulare, coerente şi organizate. Există alegeri fundamentale pe care le facem, cu privire la modul nostru de a percepe viaţa şi, deci, de a o trăi sunt moduri de a ne branşa sau debranşa creierul. Primul lucru ce trebuie făcut pentru a ajunge la perfecţiune constă deci în a descoperi credinţele care ne îndrumă spre soluţiile pe care le urmărim.

Pentru a avansa spre succes, trebuie să ştiţi care vă sunt obiectivele, să luaţi măsuri, să evaluaţi rezultatele pe care le obţineţi şi să fiţi destul de flexibil ca să vă schimbaţi atunci când aţi dat greş. La fel în cazul credinţelor. Trebuie să le descoperiţi pe cele care contribuie la realizarea obiectivelor dumneavoastră. În cazul în care credinţele dumneavoastră nu contribuie la aceasta, trebuie să vă debarasaţi de ele şi să vă găsiţi altele.

Oamenii sunt deseori tulburaţi atunci când le

vorbesc de „minciunile” succesului. Cine vrea să trăiască în minciună?! Dar ceea ce vreau eu să spun e că nu ştim ce este lumea în realitate. Nu ştim dacă figura aceea este concavă sau convexă. Nu ştim dacă credinţele noastre sunt adevărate sau false. Ceea ce putem şti, din contră, este dacă ele funcţionează, dacă ne ajută, dacă ne îmbogăţesc viaţa, dacă ne fac mai buni, dacă ne ajută şi dacă îi ajută pe ceilalţi.

Cuvântul „minciună” este folosit în acest capitol pentru a aminti sistematic faptul că nu ştim exact ce sunt lucrurile. În schimb, în momentul în care ştim că figura e concavă, de exemplu, nu mai suntem liberi să o vedem convexă. Cuvântul „a minţi” nu vrea să însemne „a înşela”, nici „a fi necinstit”, ci este, mai curând, un mijloc comod de a ne aminti că, chiar dacă credem cu tărie într-o idee, trebuie să fim deschişi spre alte posibilităţi şi întotdeauna gata să învăţăm. Vă propun deci să examinaţi aceste şapte credinţe şi să hotărâţi dacă vă sunt utile sau nu. Le-am regăsit aproape întotdeauna la cei care au reuşit Pentru a ne modela în vederea perfecţiunii, trebuie să plecăm de la sisteme de credinţe ale perfecţiunii. Am descoperit că aceste şapte credinţe le dăduseră celor care le adoptaseră puterea de a voi mai mult, de a face mai mult şi de a obţine rezultate mai bune. Nu vreau să spun prin asta că sunt singurele credinţe utile pentru obţinerea succesului. Dar ele constituie un punct de plecare şi le-au folosit altora; vă revine dumneavoastră să vedeţi dacă vă pot fi utile.

Credinţa nr. 1: *Orice eveniment are loc dintr-*

un motiv precis şi trebuie să ne se de*folos*. Vă amintiţi povestea lui W. Mitchell? Care era credinţa centrală care *va* ajutat să învingă vitregiile sorţii? A hotărât să accepte ceea ce i se întâmpla şi să se folosească de asta spre beneficiul lui, în toate modurile posibile. În acelaşi fel, toate persoanele care reuşesc au această capacitate stranie de a se concentra asupra a ceea ce poate fi făcut într-o situaţie dată, asupra rezultatelor pozitive la care ar putea ajunge. Oricât de negative ar fi efectele mediului înconjurător asupra lor, fac astfel încât să le considere în termeni de posibil. Ei cred că orice se produce dintr-un motiv precis, că orice le poate fi de folos; că fiecare înfrângere anunţă un avantaj la fel de mare sau superior.

Vă pot garanta că toţi oamenii care obţin rezultate ieşite din comun gândesc astfel. Păstraţi acest lucru treaz în minte, orice aţi face. Există un număr infinit de mijloace de a ajunge într-o situaţie. Imaginaţi-vă că întreprinderea dumneavoastră n-a reuşit să obţină contractul pe care îl speraţi şi că sunteţi sigur că îl meritaţi. Unii dintre noi s-ar simţi răniţi şi dezamăgiţi. Sar închide în casă ca să mediteze, sau ar intra într-un bar şi s-ar îmbăta. Alţii ar fi furioşi. I-ar purta ranchiună societăţii care trebuia să semneze contractul şi i-ar trata pe cei din conducere drept incapabili. Sau ar învinovăţi personalul din propria lor întreprindere de pierderea unei afaceri foarte avantajoase.

Asemenea reacţii permit, bineînţeles, o oarecare defulare, dar nu slujesc la mare lucru.

Ele nu ne apropie nicidecum de obiectivul urmărit E nevoie, sigur, de multă disciplină pentru a reuşi să dai înapoi, să tragi învăţăminte din ce s-a întâmplat, chiar dacă este dureros, să aduni cioburile şi să te gândeşti la alte posibilităţi. Dar este singurul mod de a obţine un rezultat pozitiv plecând de la ceea ce pare a fi un rezultat negativ.

O să vă dau un exemplu grăitor. Marilyn Hamilton, fostă învăţătoare şi miss, este o femeie de afaceri din California care a reuşit în viaţă. Este şi o femeie care a supravieţuit unui accident cumplit la vârsta de douăzeci şi nouă de ani, a căzut în timp ce se căţăra pe un perete stâncos, şi s-a trezit într-un cărucior, hemiplegică.

Cu siguranţă, Marilyn Hamilton ar fi putut să se focalizeze pe tot ceea ce nu mai putea face. În locul acestui lucru, s-a concentrat pe toate posibilităţile care i se ofereau. A reuşit astfel să descopere în nefericirea ei un mijloc de reuşită. De la început, ea a găsit, într-adevăr, scaunele cu rotile foarte nesatisfăcătoare: prea mici, prea greu de mânuit Dumneavoastră şi cu mine nu putem, fără îndoială, să ne dăm cu părerea despre cât de comod este un scaun cu rotile, însă Marilyn Hamilton, da. Şi-a spus că era mai îndreptăţită decât oricine să conceapă un model mai adaptat Să asociat deci cu doi prieteni, care erau fabricanţi de materiale pentru escaladări, şi a început să lucreze la un prototip de scaun cu rotile mai perfecţionat.

Cei trei descurcăreţi ai noştri au constituit societatea Motion Designs. Aceasta este astăzi o afacere de multe milioane, care a revoluţionat

industria scaunelor cu rotile şi a obţinut premiul pentru cea mai bună IMM (întreprinderi Mici şi Mijlocii) din California în 1984. Această întreprindere, care a angajat primul om în 1981, numără astăzi un personal de optzeci de persoane şi îşi difuzează produsele în opt sute de puncte de vânzare.

Nu ştiu dacă Marilyn Hamilton s-a apucat vreodată, în mod conştient, să-şi clasifice credinţele, dar este incontestabil că a acţionat plecând de la o evaluare pozitivă a potenţialităţilor sale. Aproape toate marile reuşite se obţin în acest chip.

Încercaţi să vă gândiţi din nou, pentru o clipă, la credinţele dumneavoastră. În general, vă aşteptaţi ca lucrurile să se petreacă bine, sau rău? Vă aşteptaţi ca eforturile dumneavoastră să dea roade, sau ca ele să fie contracarate? Confruntat cu o situaţie anume, ce vedeţi? Posibilităţile pe care vi le oferă, sau piedicile pe care vi le pune în cale? Mulţi oameni au tendinţa să se focalizeze pe ceea ce e negativ. Primul lucru care trebuie făcut pentru a modifica acest lucru este să-l recunoaşteţi. Căci trebuie să scăpaţi de aceste limitări şi să acţionaţi pornind de la un potenţial mai mare. Personalităţile dominante ale civilizaţiei noastre sunt cele care văd şansele, care ajung într-un deşert şi văd acolo o grădină. Imposibil? Ce s-a petrecut în Israel? Dar, dacă nu credeţi cu tărie în succes, există, într-adevăr, puţine şanse de a-l obţine.

Credinţa or. *2*: *Eşecul nu există*. *Există doar rezultatele*. Este vorba aici de o credinţă care

reprezintă aproape un corolar al primei, dar care este la fel de importantă. În societatea de astăzi, majoritatea oamenilor au fost programaţi să se teamă de acest lucru pe care-l numim „eşec”. Noi toţi avem totuşi în minte situaţii în care doream un lucru şi am obţinut un altul. Am ratat cu toţii un examen, am suferit cu toţii din cauza unei poveşti amoroase care a luat o turnură nefericită, am plănuit cu toţii să punem pe picioare o afacere şi ne-am dat seama că totul ieşea pe dos. Folosesc cuvântul „rezultat” pe întreg parcursul acestei cărţi pentru că aceasta văd oamenii care reuşesc. Ei nu văd eşecul. Nu cred în el. Pentru ei, eşecul nu contează.

Ajungem întotdeauna să obţinem un rezultat sau altul Cele mai mari reuşite din societatea noastră nu sunt ale indivizilor care nu dau greş niciodată, ci ale persoanelor care ştiu că, dacă încearcă ceva şi nu le iese, vor căpăta experienţă. Ele se slujesc de ceea ce au învăţat şi încearcă altceva. Acţionează diferit şi obţin alte rezultate.

Care este avantajul pe care îl avem astăzi, faţă de ieri? Cel al experienţei, evident Oamenii care se tem de eşec formează dinainte reprezentarea internă a ceea ce riscă să nu iasă Tocmai ceea ce îi împiedică să întreprindă acţiunea le-ar fi permis să-şi realizeze dorinţele. Vă este fiică de eşec? Ce-ar fi să învăţaţi ceva? Căci putem să învăţăm câte ceva din orice experienţă umană şi, prin urmare, să cunoaştem un oarecare succes în tot ceea ce întreprindem.

„Nu există privelişte mai dezolantă decât cea a unui tânăr pesimist”, a spus cândva Mark Twain.

Şi avea întru totul dreptate. Oamenii care cred în eşec îşi asigură aproape întotdeauna o viaţă mediocră. În schimb, cei care realizează lucruri importante nu percep eşecul. Nu-l pun la socoteală. Nu asociază sentimente negative întreprinderilor care nu le ies.

Lăsaţi-mă să vă spun povestea unui bărbat Este vorba despre un individ care:

A dat faliment la 31 de ani;

A fost învins în alegerile legislative la 32 de ani;

A dat din nou faliment la 34 de ani;

A văzut-o pe iubita sa murind la 35 de ani;

A avut o depresie nervoasă la 36 de ani;

A fost învins în alegerile locale la 38 de ani;

A fost învins în alegerile pentru Congres la 43 de ani;

A fost învins în alegerile pentru Congres la 46 de ani;

A fost învins în alegerile pentru Congres la 48 de ani;

A fost învins în alegerile pentru Senat la 55 de ani;

Nu a putut să se înscrie la alegerile pentru vicepreşedinte la 56 de ani;

A fost învins în alegerile pentru Senat la 58 de ani;

A fost ales preşedinte al Statelor Unite la 60 de ani.

Acest bărbat se numea Abraham Lincoln. Ar fi putut deveni preşedinte dacă ar fi considerat cele douăzeci şi trei de înfrângeri ale sale din alegeri nişte eşecuri? Puţin probabil. Putem aminti şi

povestea lui Edison. După ce încercase de 9.999 de ori să perfecţioneze becul electric şi nu reuşise, cineva l-a întrebat „Luaţi în calcul un al zece miilea eşec?”. Şi el a răspuns: „N-am dat greş niciodată. Doar am descoperit un alt mod de a nu inventa becul electric”.

Îndoielile noastre sunt trădătoare;

Şi ne lipsesc de ceea ce am putea adesea să câştigăm bun Pentru că ne e frică să încercăm.

Shakespeare învingătorii, conducătorii, maeştrii – oamenii care deţin o putere personală – înţeleg toţi că, dacă se încearcă o acţiune şi nu se obţine rezultatul scontat aceasta nu este decât o reacţie ca oricare alta. Ei folosesc această informaţie pentru a defini cu mai multă precizie ceea ce trebuie făcut pentru a reuşi. „Tot ceea ce au învăţat oamenii – scrie Buckminster Fuller – nu putea fi decât produsul unei experimentări empirice. Nu am progresat decât comiţând greşeli”. Tragem învăţăminte din greşelile noastre şi din ale celorlalţi. Gândiţi-vă o clipă la cele mai mari cinci aşa-zise „eşecuri” din viaţa dumneavoastră. Ce aţi învăţat din ele? Nu au fost cele mai mari cinci lecţii din viaţa dumneavoastră?

Fuller foloseşte imaginea cârmei. O navă continuă încă să vireze după ce cârmaciul a readus cârma la poziţia centrală. Cel care cârmeşte trebuie deci să contrabalanseze rotaţia navei printr-o manevră contrară, pentru ca nava să-şi păstreze direcţia, şi aceasta, încontinuu, printr-o serie de acţiuni şi reacţiuni, de reglări şi de corecţii. Reprezentaţi-vă mintal imaginea cârmaciului pe o mare liniştită, conducându-şi cu

calm nava la destinaţie, corijând treptat miile de devieri inevitabile ale navei în raport cu ruta ei. Este totodată o imagine foarte frumoasă şi un minunat model de viaţă reuşită. Dar, în general, nu vedem lucrurile astfel. Avem tendinţa să-i conferim fiecărei erori, fiecărei greşeli, o greutate afectivă, să facem din ea un eşec, cu toate consecinţele nefaste pe care le are acest lucru asupra noastră.

Multor oameni, de exemplu, nu le convine faptul că sunt prea graşi. Dar punctul lor de vedere asupra acestor kilograme în plus nu schimbă cu nimic lucrurile. Ar face mai bine dacă ar recunoaşte că au reuşit să atingă un obiectiv care se numeşte „obezitate" şi că vor atinge acum un nou obiectiv, care se cheamă „supleţe" – rezultat care va putea fi obţinut acţionând altfel.

Dacă nu sunteţi sigur ce măsuri trebuie să luaţi în vederea unui rezultat citiţi cu atenţie capitolul 10, sau luaţi exemplu de la cineva care a atins obiectivul în chestiune. Luaţi aceleaşi măsuri, şi veţi obţine aceleaşi rezultate. Atâta vreme cât veţi considera excesul dumneavoastră de greutate ca un eşec, aveţi mâinile legate. În schimb, în momentul în care veţi fi făcut din acesta un rezultat pe care l-aţi atins dumneavoastră, deci pe care îl puteţi modifica, succesul vă este asigurat

A crede în eşec este un mijloc de înveninare a minţii. Atunci când înmagazinăm emoţii negative, ne afectăm fiziologia, capacitatea de reflecţie şi starea în care ne aflăm. Una dintre cele mai mari limite pe care le întâlnesc oamenii este fiica de

eşec. Doctorul Robert Schüller, care foloseşte atunci când predă noţiunea de „gând al posibilului”, pune o întrebare foarte importantă: „Ce aţi încerca să faceţi dacă aţi fi sigur că nu veţi da greş?”. Gândiţi-vă: care ar fi răspunsul dumneavoastră? Dacă într-adevăr aţi crede că nu puteţi da greş, poate că v-aţi lansa în noi întreprinderi şi aţi obţine rezultate apreciabile. Nu v-aţi simţi mai bine dacă aţi încerca? Nu este acesta singurul mijloc de a progresa? Vă cer deci să socotiţi din acest moment că eşecul nu există. Nu există decât rezultate. Dacă nu – 1 obţineţi pe cel scontat e de ajuns să faceţi altfel, şi veţi obţine alte rezultate. Ştergeţi cuvântul „eşec” din vocabularul dumneavoastră, încercuiţi cuvântul, rezultat” şi începeţi să trageţi învăţăminte din toate experienţele dumneavoastră.

Credinţa nr. 3: *Orice s-ar întâmpla, asuniaţi-vă responsabilitatea*. Un alt atribut pe care îl au în comun marii conducători şi fondatori: acţionează plecând de la ideea că ei creează lumea. Laitmotivul lor este: „Mă ocup eu de asta. Iau în sarcina mea asta. Mă ocup eu de tot”.

Nu este o întâmplare faptul că auzim întotdeauna din gura lor aceleaşi expresii Cei care realizează lucruri importante au întotdeauna tendinţa de a crede că, orice s-ar întâmpla, fie că e bun sau rău, este opera lor. Dacă nu sunt responsabili din punct de vedere fizic, material, îşi asumă responsabilitatea morală, intelectuală. Nu ştiu dacă e adevărat Niciun savant n-a putut dovedi dacă gândurile noastre influenţează realitatea. Dar este o minciună folositoare. Este o

credinţă fecundă. De aceea am ales să cred în ea. Cred că noi creăm experienţele pe care le trăim – fie prin conduita noastră, fie prin gândurile noastre – şi că avem întotdeauna de învăţat din ele.

Dacă nu credeţi că dumneavoastră creaţi lumea care vă înconjoară, fie că întâlniţi succese sau eşecuri, sunteţi la cheremul evenimentelor. Lucrurile „vi se întâmplă”. Sunteţi un obiect, şi nu un subiect Dar, credeţi-mă, dacă aş gândi aşa, mi-aş da demisia imediat şi aş pleca în căutarea unei alte civilizaţii, unei alte lumi, unei alte planete. La ce bun să rămân aici, dacă nu sunt decât produsul forţelor exterioare aleatorii?

A-ţi asuma responsabilităţi este, după părerea mea, una dintre cele mai bune măsuri ale puterii şi ale maturităţii unui individ. Este şi un exemplu de credinţă care susţine alte credinţe, capacităţi sinergice ale unui sistem de credinţe coerent Dacă nu credeţi în eşec, dacă sunteţi convins că vă veţi atinge scopurile, nu aveţi nimic de pierdut şi aveţi totul de câştigat prin asumarea responsabilităţilor. Dacă aveţi situaţia sub control, sunteţi sigur că veţi reuşi.

John Kennedy avea acest sistem de credinţe. Dan Rather a spus odată ca Kennedy devenise un adevărat conducător în timpul incidentului din Golful Porcilor, când apăruse în faţa poporului american şi declarase că incidentul era o atrocitate care n-ar fi trebuit să aibă loc niciodată – şi când îşi asumase întreaga responsabilitate. Făcând aceasta, se transformase dintr-un om politic promiţător într-un adevărat conducător.

Kennedy făcuse ceea ce orice mare conducător trebuie să facă; altfel, nu are nicio putere.

Acest principiu al responsabilităţii rămâne adevărat şi la nivel personal. Majoritatea dintre noi am încercat deja să i comunicăm un sentiment pozitiv cuiva, am încercat să-i spunem că-l iubim, că înţelegem problema cu care se confruntă. Şi, în locul unui mesaj pozitiv, respectivul a perceput un mesaj negativ. S-a supărat s-a arătat ostil. Atunci tendinţa noastră este, adesea, să ne supărăm şi noi, să-i purtăm pică, să-l socotim responsabil pentru ce s-a întâmplat Or, este soluţia cea mai uşoară, dar nu este întotdeauna şi soluţia cea mai înţeleaptă. Căci poate că intervenţia dumneavoastră a declanşat totul. Poate că aţi fi fost înţeles dacă aţi fi păstrat în minte până la sfârşit scopul pe care îl urmăreaţi. Nu ţine decât de dumneavoastră să vă schimbaţi comportamentul, tonul vocii, expresia feţei etc. Aşa cum afirm deseori, sensul a ceea ce comunicaţi este conţinut în reacţia pe care o obţineţi. Modificându-ne acţiunea, ne modificăm modul de comunicare. Rămânând responsabili, păstrăm puterea de a modifica rezultatele pe care le producem.

Credinţa nr. 4: *Nu este necesar să înţelegem tot casă ne folosim de tot* Dintre cei care au reuşit sunt numeroşi cei care nu cred că au nevoie să ştie totul despre un lucru pentru a-l folosi. Ei se mulţumesc să folosească ceea ce este esenţial, fără să se simtă obligaţi să se intereseze de toate detaliile. Dacă îi observaţi cu atenţie pe oamenii care sunt la putere, vă veţi da seama că deţin o

cunoaştere operaţională asupra multor lucruri, dar că, deseori, nu stăpânesc detaliile întreprinderii lor.

În primul capitol, am arătat cum imitaţia ne poate permite să economisim una dintre resursele noastre de neînlocuit: timpul. Observarea celor care au reuşit pentru a descoperi acţiunile specifice care le-au permis să-şi atingă obiectivele, permite reeditarea acestor acţiuni – şi deci atingerea aceloraşi obiective – câştigând mult timp. Căci nimeni nu poate crea timpul. Dar marii fondatori sunt în general, foarte zgârciţi în această privinţă. Ei cer ceea ce este esenţial dintr-o situaţie, opresc din ea ceea ce le trebuie şi nu mai întârzie asupra restului. Bineînţeles, dacă ceva îi intrigă, dacă vor să înţeleagă funcţionarea unui motor sau să afle cum este fabricat un produs, îi consacră acestui lucru orele necesare. Însă doar atâtea câte le sunt indispensabile. Sunt întotdeauna conştienţi de ceea ce este esenţial şi de ceea ce nu este esenţial.

Pariez că, dacă v-aş cere să explicaţi cum funcţionează electricitatea, răspunsul dumneavoastră ar varia între o foaie albă şi o schemă aproximativă… Dar sunteţi foarte mulţumit totuşi să puteţi face să ţâşnească lumina apăsând pe un întrerupător. Nu cred că sunt mulţi printre dumneavoastră care să citească această carte la lumina unei lumânări. Oamenii care reuşesc ştiu mai bine decât oricine să distingă între ceea ce este necesar să înţeleagă şi ceea ce nu este. Pentru a utiliza eficient conţinutul acestei cărţi şi propriile dumneavoastră resurse, trebuie

să învăţaţi să realizaţi un echilibru între practică şi ştiinţă. Vă puteţi petrece timpul studiind rădăcinile copacului, sau puteţi învăţa să-i culegeţi roadele. Oamenii care reuşesc nu sunt neapărat cei care dispun de maximum de informaţie, cei care posedă cele mai multe cunoştinţe. Existau, cu siguranţă, o droaie de cercetători şi de savanţi care ştiau mai multe despre circuitele calculatoarelor decât Steve Jobs sau Steve Wozniak, dar ei s-au dovedit printre cei mai buni în a pune în practică ştiinţa de care dispuneau. Şi ei au fost cei care au obţinut rezultate.

Credinţa nr. 5: *Oamenii sunt cea mai mare resursă de care dispuneţi*. Indivizii care au ajuns la perfecţiune au, aproape întotdeauna, un respect imens pentru semenii lor. Au spirit de echipă, simţul interesului comun şi al unităţii. Dacă există o concluzie pe care o putem trage din ultimele cărţi despre afaceri, cum sunt *Inovaţie şi spirit întreprinzător*, *în căutarea perfecţiunii* sau *Manager într-un minut*, atunci este cea că nu există reuşită durabilă fără coeziune între oameni, că mijlocul de a reuşi este constituirea unei echipe de muncă. Am citit cu toţii lucrări despre uzinele japoneze, unde muncitorii şi conducerea mănâncă la aceeaşi cantină, şi unde şi unii, şi ceilalţi au mijlocul de a evalua performanţele întreprinderii. Reuşita lor arată minunile care se pot realiza atunci când îi respectăm pe ceilalţi, în loc să încercăm să-i manipulăm.

Atunci când Thomas Peters şi Robert Waterman, autori ai lucrării intitulate *în căutarea perfecţiunii*, au analizat factorii care dau naştere

afacerilor reuşite, au descoperit că „nimic nu era la fel de general răspândit […] ca respectul pentru individ”. Întrepiinderile care reuşesc sunt cele care consideră angajaţii ca pe nişte asociaţi, şi nu ca pe nişte instrumente. Peters şi Waterman relatează că optsprezece din douăzeci de cadre de conducere de la Hewlett-Packard le-au declarat că reuşita societăţii ţinea de filosofia

Hewlett-Packard, care este de a pune accentul pe oameni Or, nu este vorba despre o societate de vânzări în detaliu, în contact cu publicul, nici de o societate de servicii care s-ar afla la cheremul voinţei clientului. Este vorba despre o companie care operează în domeniile cele mai avansate ale tehnologiei moderne. Dar, chiar şi într-o astfel de companie, modul în care sunt trataţi oamenii este considerat primordial.

Ca multe dintre credinţele enumerate aici, aceasta e mai uşor de enunţat decât de adoptat efectiv. Pe măsură ce avansaţi în citirea acestei cărţi, păstraţi în minte imaginea cârmaciului care rectifică încontinuu direcţia vaporului său pentru a păstra direcţia. La fel se întâmplă în viaţă. Trebuie să rămânem mereu în alertă, să ne modificăm comportamentul şi să ne adaptăm acţiunile pentru a fi siguri că vom ajunge acolo unde dorim. A spune că oamenii sunt trataţi bine şi a o face nu sunt acelaşi lucru. Dar cei care o fac sunt mai îndreptăţiţi să le spună celorlalţi: „Cum să îmbunătăţim asta?… Cum să reparăm cealaltă? … Cum să obţinem rezultate mai bune?”. Ei ştiu că unui singur individ, oricât de strălucit ar fi el, îi va fi foarte greu să egaleze talentele conjugate ale

unei echipe eficace.

Credinţa nr. 6: *Munca este un joc*. Cunoaşteţi mulţi oameni care au obţinut imense succese făcând un lucru pe care îl detestau? Eu, nu. Una din cheile succesului este realizarea unei îmbinări reuşite între ceea ce faceţi şi ceea ce vă place. Pablo Picasso a spus odată: „Atunci când lucrez, asta mă relaxează; să nu fac nimic sau să primesc vizitatori mă oboseşte”.

Poate că nu sunteţi un pictor la fel de bun ca Picasso, dar putem face tot ce ne stă în puteri ca să găsim o meserie care să ne stimuleze şi care să ne amuze. Putem pune în activitatea noastră profesională mult din ceea ce punem în joc. „Secretul succesului – a spus Mark Twain – constă în a face să coincidă vocaţia şi vacanţa[4]”. Iar asta este ceea ce par să facă oamenii care reuşesc.

Auzim în prezent vorbindu-se mult despre dependenţii de muncă. Este vorba, în unele cazuri, de persoane pentru care munca a devenit o obsesie nesănătoasă, care nu par să găsească nicio plăcere în munca lor, dar care ajung să fie incapabili de a face altceva.

Cercetătorii au descoperit totuşi lucruri uimitoare cu privire la aceştia. Sunt, cel mai adesea, oameni care par polarizaţi pe munca lor într-un mod maladiv pentru că, de fapt, o iubesc. Munca reprezintă pentru ei o sfidare permanentă, un stimulent care le îmbogăţeşte întreaga viaţă. Aceşti oameni au tendinţa să-şi privească munca în modul în care majoritatea dintre noi privesc

4 în engleza, vocation şi vacation (n. tr.).

jocul. Văd în ea mijlocul de a se dezvolta, de a învăţa lucruri noi, de a explora noi căi.

Există meserii mai exaltante decât altele? Bineînţeles. Trucul este să faci maximul pentru a ajunge la asta. Imaginea pe care trebuie să o păstrăm în minte este cea a spiralei ascendente. Dacă găsiţi mijlocul de a vă face treaba într-un mod creativ, aceasta vă va ajuta să ajungeţi la o slujbă care va şi mai creativă Dar, dacă socotiţi că serviciul dumneavoastră nu e decât o muncă oarecare, că e doar un mijloc de a aduce un salariu în casă, există şanse mari ca el să nu devină niciodată mai mult

Am vorbit mai sus despre natura sinergică a unui sistem de credinţe coerent despre modul în care credinţele pozitive aduc după sine alte credinţe pozitive. Iată o nouă exemplificare a acestui lucru. Nu cred că există vreo meserie „tâmpită”. Nu există decât oameni care au pierdut simţul posibilului, care au ales să nu-şi asume responsabilităţi şi care au hotărât să creadă în eşec. Nu vreau să spun prin asta că trebuie să deveniţi nebun după muncă. Spun doar că vă veţi îmbogăţi viaţa şi munca dacă reuşiţi s-o abordaţi cu aceeaşi curiozitate şi cu acelaşi entuziasm cu care se abordează un joc.

Credinţa, nr. 7: *Nu există reuşită durabilă fără implicare*. Indivizii care reuşesc cred în puterea implicării. Nu există mare reuşită fără implicare profundă. Observaţi-i pe oamenii care au reuşit şi veţi vedea că nu sunt neapărat cei mai buni, cei mai inteligenţi, cei mai rapizi, nici cei mai puternici fizic. Veţi vedea că sunt oamenii

care s-au implicat cel mai profund. Marea balerină rusoaică Anna Pavlova a spus odată: „A-ţi urmări, fără odihnă, un scop: iată secretul succesului”. Este un mod de a exprima formula fundamentală a reuşitei – definiţi-vă obiectivul, imitaţi ceea ce merge, acţionaţi, dezvoltaţi-vă acuitatea senzorială pentru a şti incontro vă îndreptaţi, şi nu încetaţi s-o rafinaţi până când ajungeţi acolo unde doriţi.

Se observă aceasta în toate domeniile, chiar şi în cele în care capacităţile naturale par să joace rolul principalăă luăm exemplul sportului. Ce a făcut din Lany Bird unul dintre cei mai buni jucători de baschet? Mulţi oameni încă se mai întreabă asta. Larry Bird e lent Nu ştie să sară. Ai deseori impresia că se mişcă cu încetinitorul. Şi totuşi Larry Bird reuşeşte, pentru că se implică profund în ceea ce face. Se antrenează mai mult are o mai mare putere morală, evoluează cu mai multă hotărâre, vrea întotdeauna mai mult îşi exploatează mai bine resursele decât ceilalţi. Pete Rose a intrat în *Cartea record urilor* în acelaşi fel, investind în ceea ce făcea tot ce avea Tom Watson, marele jucător de golf nu impresionase la Universitatea Stanford. Era un jucător ca oricare altul. Însă antrenorul lui este mereu plin de admiraţie atunci când spune: „N-am văzut niciodată pe cineva antrenându-se atât”.

Diferenţa între strictele capacităţi fizice semnifică rareori mare lucru. Gradul de implicare este ceea ce îi diferenţiază pe cei buni de cei foarte mari. Implicarea este o componentă importantă a succesului în toate domeniile, înainte

de perioada sa de glorie. Dan Rather avea reputaţia legendară de a fi jurnalistul care lucra cel mai mult, la televiziunea din Houston. Se vorbeşte încă despre reportajul pe care l-a făcut atârnat de un copac, în timp ce un taifun făcea ravagii pe coasta Texasului. Am auzit pe cineva vorbind despre Michael Jackson acum două ale, afirmând că e o stea căzătoare, că va dispărea la fel de repede pe cât apăruse. Chiar aşa? De fapt, nimic nu e mai fals. Michael Jackson are mult talent, pe de o parte. Dar, pe de altă parte, e un băiat care face muzică de la cinci ani, şi care de la acea vârstă apare în public, repeta, îşi îmbunătăţeşte stilul de dans, îşi scrie cântecele. Era talentat, asta e incontestabil. Pe deasupra, a fost crescut într-un mediu în care era sprijinit, în care a putut să-şi dezvolte un sistem de credinţe care l-a format, în care a avut numeroase modele de reuşită pe care să le imite şi o familie care l-a îndrumat Dar, mai ales, era gata să plătească preţul reuşitei. Îmi place să folosesc expresia O.F.P. – Oricare ar fi Preţul. Ei bine, oamenii care reuşesc sunt gata să facă tot ce trebuie făcut pentru a reuşi[5]. Şi, mai mult decât toate celelalte, aceasta îi scoate în afara gloatei.

Există şi alte credinţe care favorizează perfecţiunea? Bineînţeles. Dacă vă vin unele în minte, cu atât mai bine. Pe măsură ce avansaţi în citirea acestei cărţi, nu omiteţi să adăugaţi dumneavoastră înşivă clarificările care vi se par necesare. Amintiţi-vă că *succesul oferă cheia*

5 Tot cc trebuie, cu condiţia, evident, să nu facă rău altcuiva.

succesului. Înarmat cu această idee, observaţi-i pe cei care au reuşit încercaţi să aflaţi credinţele care le permit să acţioneze întotdeauna eficient şi să ajungă la rezultate remarcabile. Cele şapte credinţe de mai sus au făcut minuni în cazul altora, înainte de dumneavoastră, şi cred că, dacă le preluaţi, vor face minuni şi pentru dumneavoastră.

„Şi dacă am credinţe care nu mă ajută?”, ziceţi dumneavoastră. „Şi dacă am credinţe negative? Cum să-mi schimb credinţele?” Aţi făcut deja un prim pas prin această conştientizare. Ştiţi ce vreţi. Apoi, trebuie să acţionaţi, să învăţaţi să vă controlaţi reprezentările interne şi credinţele, să învăţaţi să vă puneţi creierul la treabă.

Am reuşit deja să adunăm la un loc elementele care, după opinia mea, duc la perfecţiune. Am început cu ideea că informaţia este marfa regească, cu ideea că maeştrii comunicării sunt cei care ştiu ce vor şi care iau măsurile adecvate, modificându-şi comportamentul până când îşi ating obiectivele. În capitolul 2, am învăţat că drumul spre perfecţiune este imitaţia Dacă puteţi să găsiţi oameni care au cunoscut un mare succes, puteţi imita modalităţile de acţiune pe care le adoptă sistematic pentru a obţine rezultate – credinţele lor, sintaxa lor mintală şi fiziologia lor –, cu scopul de a obţine aceleaşi rezultate după un timp de ucenicie mai scurt în capitolul 3, am vorbit despre puterea stărilor în care ne aflăm. Am văzut că comportamentele puternice, eficiente şi fecunde sunt ale indivizilor care ajung la o stare

neurofiziologică ea însăşi eficientă şi fecundă. În capitolul 4, am descoperit natura credinţei şi am văzut că credinţele dătătoare de putere deschideau calea spre perfecţiune. În acest capitol, am explorat cele şapte credinţe care reprezintă piatra de încercare a perfecţiunii.

Vă voi face acum să aflaţi tehnicile eficiente care vă vor permite să vă folosiţi de ceea ce ştiţi deja. Este timpul să învăţaţi…

CONTROLUL ASUPRA MINŢII DUMNEAVOASTRĂ SAU CUM SĂ VĂ PUNEŢI CREIERUL LA TREABĂ

r

Nu căutaţi greşeala, căutaţi remediul.

Henry Ford

Acest capitol vorbeşte despre căutarea remediilor. Am vorbit până acum despre ceea ce trebuie modificat dacă vrem să ne schimbăm viaţa, despre stările care conferă putere şi despre cele care fac din dumneavoastră o cârpă. În această parte, vom învăţa să modificăm aceste stări astfel încât să obţinem ceea ce vrem, atunci când vrem. Oamenii nu duc lipsă, în general, de resurse. Acest capitol vă va învăţa să le folosiţi pe ale dumneavoastră, să aveţi sub control situaţiile, să obţineţi de la viaţă mai mult decât până acum, să vă modificaţi actele, şi deci efectele pe care le produceţi în corpul dumneavoastră – totul, în câteva clipe.

Modelul de schimbare pe care îl predau eu şi pe care îl predă PNL diferă mult de cel care este folosit în numeroase terapii. Canonul terapeutic, un potpuriu de teorii din şcoli diverse, s-a

răspândit într-atât de mult încât a devenit un fel de totem cultural. Mulţi terapeuţi cred că pentru a ne schimba e necesar să regăsim experienţele noastre negative cel mai profund înrădăcinate şi să le retrăim. Această idee vrea să spună că indivizii ar acumula aceste experienţe ca şi cum ar absorbi un lichid, până în momentul în care n-ar mai fi loc şi când ar avea loc o explozie sau o debordare. Singurul mijloc de a opri procesul, spun aceşti terapeuţi, ar fi retrăirea evenimentelor şi a durerii resimţite, şi încercarea, în acel moment, de a te debarasa de ele odată pentru totdeauna.

Am învăţat din experienţa mea că acest mijloc este unul dintre cele mai puţin eficace în ari ajuta pe oameni să-şi rezolve problemele. Mai întâi, atunci când îi cerem cuiva să revină la o teribilă traumă anterioară şi să o retrăiască, îl punem în starea cea mai dureroasă şi cea mai puţin fecundă din câte există. Or, atunci când punem un individ într-o stare sterilă, micşorăm şansele de a-l vedea adoptând nişte comportamente fecunde. Revenind continuu la stări neurologice de constrângere şi de durere, favorizăm reapariţia ulterioară a acestor stări. Cu cât retrăim mai mult o experienţă, cu atât avem mai multe şanse de a o retrăi şi mai des. Poate că acesta este motivul pentru care atâtea terapii tradiţionale au nevoie de atât de mult timp pentru a produce efecte.

Am buni prieteni printre terapeuţi „şi sunt sincer preocupaţi de starea pacienţilor lor. Ei cred că practica lor schimbă viaţa celor care vin la consultaţie. Şi au dreptate. Terapia tradiţională dă

efectiv rezultate. Mă întreb totuşi dacă nu e mai bine să se încerce să se obţină rezultate cu mai puţină durere pentru pacient şi într-un timp mai scurt Căci este pe de-a-ntregul posibil: este de ajuns, pentru aceasta, să se imite metodele terapeuţilor celor mai eficienţi din lume – exact ceea ce au făcut Bandler şi Grinder. Înţelegerea funcţionării creierului ne permite atunci să devenim propriii noştri terapeuţi, să trecem astfel dincolo de terapie, modificându-ne noi înşine senzaţiile, emoţiile şi comportamentele, în doar câteva secunde.

Obţinerea unor rezultate eficiente începe, după părerea mea, prin crearea unui model al procesului de schimbare. Dacă credeţi că problemele pe care le aveţi se acumulează în dumneavoastră până când dau pe din afară, exact asta veţi trăi. Dar eu, în loc să văd durerea acumulându-se ca un lichid mortal, cred că activitatea neurologică seamănă mai curând cu funcţionarea unui tonomat în realitate, oamenii trăiesc în permanenţă experienţe pe care le înregistrează în creier, aşa cum se aranjează discurile într-un tonomat şi, ca şi discurile, aceste înregistrări pot fi reluate oricând, cu condiţia ca mediul înconjurător să declanşeze stimulul adecvat, cu condiţia să se apese pe butonul corect

Putem deci alege să ne amintim unele experienţe fericite şi vesele, sau, din contră, să apăsăm pe butoanele care provoacă durerea. Dacă schema dumneavoastră terapeutica rea dă în a apăsa sistematic pe butoanele ce provoacă durerea, riscaţi să accentuaţi starea negativă pe

care tocmai voiaţi s-o anulaţi.

Cred că e mai bine să procedaţi cu totul altfel. De ce, de exemplu, să nu reprogramaţi tonomalul astfel încât să cânte o melodie complet diferită? Butonul apăsat rămâne acelaşi, dar, în loc să ascultaţi o melodie tristă, el declanşează o melodie care vă dă chef de viaţă. Sau, de ce să nu reînregistraţi discul, adică să înlocuiţi vechile amintiri cu unele noi?

Discurile pe care nu le ascultăm niciodată nu se acumulează, astfel încât în cele din urmă, să facă tonomatul să explodeze. Ar fi absurd. Şi, aşa cum este simplu să se reprogrameze un tonomat este uşor să se modifice şi modul în care creăm senzaţii şi sentimente fecunde. Nu trebuie să retrăim toată această durere înmagazinată în memorie pentru a ne modifica starea. Ceea ce trebuie să facem este să înlocuim reprezentările noastre interne negative cu reprezentări pozitive, care se declanşează automat şi permit obţinerea unor rezultate eficace. Trebuie să recablăm circuitele care duc la fericire şi să tăiem conexiunea de circuite care duce la durere.

PNL se ocupă de structura experienţei umane, nu de conţinutul ei. Nu dorim să aflăm ce s-a petrecut în viaţa dumneavoastră, ci cum aţi organizat în mintea dumneavoastră ceea ce s-a petrecut Principala diferenţă care există între modul de a vă crea o stare de depresie şi o stare de mulţumire ţine de modul în care vă structuraţi reprezentările interne.

Nimic n-are putere asupra mea, în afară de ceea ce creez printr-o reûexic conştientă.

Ne structurăm reprezentările cu ajutorul celor cinci simţuri. Altfel spus, avem experienţa lumii sub formă de senzaţii vizuale, auditive, chinestezice, gustative şi olfactive. Toate experienţele pe care le-am înmagazinat în mintea noastră sunt reprezentate prin aceste cinci simţuri, şi în principal prin mesaje vizuale, auditive şi chinestezice.

Aceste modalităţi de percepţie sunt ample regrupări ale modului în care ne formăm reprezentările interne. Se poate deci considera că simţurile noastre sau sistemele noastre de reprezentări sunt elementele pornind de la care ne construim o experienţă sau producem un rezultat Amintiţi-vă că orice rezultat este produsul unor acţiuni specifice, totodată mintale şi fizice. Reproducând acţiunile celorlalţi, putem obţine aceleaşi rezultate ca şi ei. E nevoie, pentru aceasta, să cunoaştem nu doar elementele, ci şi cantitatea exactă din fiecare element necesar. Or, „elementele” oricărei experienţe umane derivă din senzaţiile noastre, trec prin ceea ce eu numesc „modalităţile” senzoriale.

Atunci când oamenii vor să schimbe ceva, vor să schimbe fie ceea ce resimt adică starea lor, fie ceea ce fac, adică purtarea lor. În capitolul despre puterea pe care o au stările, am arătat că există două moduri de schimbare a stării şi, deci, a comportamentului Putem să ne modificăm fiziologia, ceea de modifica senzaţiile noastre şi comportamentele cărora le dau naştere acestea, sau să ne transformăm reprezentările interne. Acest capitol ne va permite să învăţăm să ne

modificăm modul de a ne reprezenta lucrurile, pentru a căpăta de aici puterea de a crea comportamentele care ne permit să ne atingem obiectivele.

Putem să înlocuim o reprezentare internă cu o alta, să ne gândim, de exemplu, la cel mai bun scenariu posibil, şi nu la cel mai rău. Sau să modificăm această reprezentare. Mulţi dintre noi „funcţionează” după anumite mecanisme, care declanşează cutare sau cutare reacţie în creierul lor. Unii constată, de exemplu, că reprezentarea unui obiect enorm îi motivează într-un mod considerabil. Alţii, că tonul pe care-l folosesc pentru a vorbi cu ei înşişi îi motivează mai mult sau mai puţin. Toţi avem „submodalităţi” senzoriale care provoacă reacţii imediate în noi. O dată ce am descoperit diferitele moduri de a ne reprezenta lucrurile şi cum ne afectează ele, putem să ne ocupăm de mintea noastră şi să începem să vedem evenimentele într-o manieră care ne conferă putere, şi nu care ne limitează.

Dacă un individ produce un rezultat pe care vrem să-l imităm, să ştim că şi-a format cutare imagine mintală şi că şi-a zis cutare frază nu este de ajuns. Avem nevoie de instrumente mai rafinate pentru a avea acces într-adevăr la ceea ce se petrece în mintea lui. Tocmai aici intervin *submodalităţile*. Ele sunt calităţile exacte ale elementelor necesare pentru obţinerea unui rezultat sunt părţile cele mai mici şi cele mai precise care alcătuiesc structura experienţei umane. Pentru a fi în măsură să înţelegem şi să controlăm o experienţă vizuală, trebuie să ştim

mai multe despre obiectul care o cauzează. Trebuie să ştim dacă este deschis sau închis la culoare, negru, alb sau colorat mobil sau fix. În acelaşi fel, trebuie să ştim dacă un mesaj sonor este spus cu voce tare sau în şoaptă, dacă e apropiat sau îndepărtat surd sau rezonant

Iată o listă de submodalităţi:

LISTĂ DE SUBMODALITĂŢI POSIBILE

Vizuale

„Imagini care defilează sau privelişti imobile

*2. Vedere panoramică sau încadrată (dacă este încadrată, formatul cadrului)

*3. În culori sau în alb şi negru

*4. Luminozitate

*5. Mărimea imaginii (mărime naturală, mai mare, mai mică)

6. Mărimea obiectului central

*7. Dacă dumneavoastră sunteţi sau nu în imagine

*8. Distanţa între imagine şi dumneavoastră

9. Distanţa între obiectul central şi dumneavoastră

10. În trei dimensiuni – 11. Intensitatea culorii (sau a negrului şi albului)

12. Gradul contrastului

*13. Mişcare sau nu (dacă da, rapidă sau lentă)

*14. Clară sau vagă (şi care elemente anume)

15. Claritate intermitentă sau permanentă *16. Imagine văzută de…

17. Numărul de imagini (trecerea de la una la alta)

*18. Locul

19. Altele…

— Submodalităţi vizuale care par să aibă cel mai mare efect asupra majorităţii indivizilor.

1. Volum
2. Cadenţă (întreruperi, serii)
3. Ritm (regulat sau nu)
4. Inflexiuni (cuvinte accentuate, şi în ce mod)
5. Tempo
6. Pauze
7. Tonalitate
8. Timbru (tipul, originea rezonanţei)
9. Caracteristica sunetului (aspru, plăcut etc.)
10. Deplasările sunetului în spaţiu
11. Altele…

Chinestezice

1. Temperatură
2. Textură
3. Vibraţie
4. Presiune
5. Mişcare
6. Durată
7. Permanent – Intermitent
8. Intensitate
9. Greutate
10. Densitate
11. Amplasare
12. Alta…

Durere

1. Pişcături
2. Cald – Rece
3. Crampă
4. Vie – Surdă

5. Apăsare
6. Durată
7. Intermitentă (pulsaţie etc.)
8. Amplasare
9. Alta...

Altă distincţie importantă: imaginea este asociată, sau disociată? Numesc imagine „asociată” o imagine în care aveţi impresia că vă aflaţi într-adevăr, în care vă vedeţi, în care vă auziţi şi în care simţiţi ceea ce vă înconjoară ca şi cum aţi efectiv, în carne şi oase, în momentul şi în locul în care se petrece evenimentul o imagine „disociată” este, din contră, cea a unei scene pe care aveţi impresia că o observaţi din afară A vedea o imagine disociată a dumneavoastră înşivă este ca şi cum aţi privi un film despre dumneavoastră.

Încercaţi timp de o clipă să vă amintiţi o experienţă plăcută pe care aţi avut-o de curând. De fapt, încercaţi să pătrundeţi în această experienţa. Priviţi ceea ce aţi văzut atunci: evenimente, imagini, culori, lumină etc. Auziţi ceea ce aţi auzit atunci: voci, sunete etc. Resimţiţi ceea ce aţi simţit atunci: emoţii, febră etc. Observaţi impresia pe care v-o produce. Ieşiţi acum din corpul dumneavoastră şi simţiţi că sunteţi pe cale de a vă îndepărta de scenă, dar că vă plasaţi într-un loc din care vă puteţi observa în continuare. Ce diferenţă remarcaţi? în care dintre cazuri senzaţiile erau mai vii, în primul, sau în cel de-al doilea? Ştiţi acum care este diferenţa între o experienţă asociată şi o experienţă disociată.

Folosind distincţiile între submodalităţi, cum

sunt cele care opun asocierea şi disocierea, puteţi să vă transformaţi radical experienţele din viaţă. Am învăţat că toate comportamentele umane rezultă din starea în care suntem şi că stările noastre sunt create de reprezentările noastre interne – de ceea ce ne reprezentăm, de ceea ce ne spunem etc. – şi de fiziologia noastră – modul în care ne folosim diferitele părţi ale corpului. Vom vedea în acest capitol cum să ne modificam într-o clipă reprezentările interne şi, totodată, cum să ne modificăm stările şi comportamentele. Aşa cum un regizor poate modifica efectul pe care îl produce filmul său asupra publicului, puteţi modifica efectele pe care le produce orice eveniment din viaţă asupra dumneavoastră. Regizorul va modifica unghiul din care sunt luate imaginile, volumul şi stilul muzicii, viteza şi amploarea mişcărilor, culoarea şi calitatea imaginii, şi va crea astfel starea pe care o doreşte în rândurile publicului. Vă puteţi conduce creierul în acelaşi fel, pentru a crea stările şi comportamentele care contribuie la realizarea dorinţelor dumneavoastră celor mai scumpe.

Vă voi arăta cum. Este foarte important să faceţi aceste exerciţii. Poate că aveţi chef să le citiţi pe toate o dată. Vă rog să aveţi răbdare şi să-l faceţi pe primul înainte de a-l citi pe al doilea, şi aşa mai departe. Dacă vă amuză, puteţi şi să faceţi exerciţiile împreună cu altcineva, fiecare dându-i, atunci când îi vine rândul, indicaţii celuilalt.

Aş vrea să vă amintiţi ceva foarte plăcut Poate fi o amintire veche sau recentă. Închideţi ochii, relaxaţi-vă şi concentraţi-vă asupra ei.

Încercaţi acum să faceţi această imagine din ce în ce mai clară. Pe măsură ce imaginea se limpezeşte, observaţi transformările stării dumneavoastră. Acum opriţi şi măriţi imaginea. Ce se petrece atunci când acţionaţi asupra ei? Intensitatea experienţei se schimbă, nu-i aşa? La majoritatea oamenilor, limpezirea, mărirea şi apropierea unei imagini o face mai puternică şi mai plăcută. Iar aceasta măreşte forţa şi plăcerea reprezentării interne. Aceasta vă creează o stare de putere mai mare şi de bucurie mai mare.

Toată lumea are acces la trei modalităţi (reprezentări interne): vizuale, auditive şi chinestezice. Dar fiecare recurge în mod diferit la diferitele sisteme de reprezentare. Mulţi oameni au acces la creierul lor într-un cadru mai ales vizual. Este ceea ce am făcut în experienţa de dinainte.

Reveniţi acum la amintirea plăcută de adineauri. Măriţi volumul vocilor şi al sunetelor pe care le auziţi. Faceţi-le mai ritmate, daţi mai tare başii şi măriţi timbrul. Faceţi apoi la fel în cazul submodalităţilor chinestezice. Faceţi astfel încât amintirea să fie mai caldă, mai moale, mai catifelată decât înainte. Ce senzaţii vă provoacă acum scena?

Nu toţi oamenii răspund la fel. Elementele chinestezice, mai ales, provoacă reacţii diferite, în funcţie de indivizi. Dar, pentru majoritatea dintre noi, limpezirea şi mărirea unei imagini o accentuează. Acest lucru conferă reprezentării interne mai multă intensitate, mai mult farmec şi, mai ales, le creează oamenilor o stare mai

constructivă, mai fecundă. Atunci când îi pun pe cei de la seminariile mele să facă aceste exerciţii, reuşesc să văd exact ce se petrece în mintea oamenilor observând modificările fiziologiei lor. Respiraţia lor devine mai profundă, umerii li se relaxează, chipul li se destinde, întregul lor corp pare mai agil.

Să facem acelaşi exerciţiu cu o imagine negativă. Gândiţi-vă la o scenă penibilă şi dureroasă. Măriţi-i acum luminozitatea. Apropiaţi-o de dumneavoastră. Măriţi-o. Ce se petrece în creierul dumneavoastră? Majoritatea oamenilor constată că starea lor negativă s-a agravat Acum reluaţi imaginea de la început Ce se întâmplă dacă o întunecaţi, dacă o faceţi mai mică şi o îndepărtaţi de dumneavoastră? Observaţi diferenţele dintre impresii. Veţi constata că senzaţiile negative şi-au pierdut din intensitate.

A v încercaţi aceeaşi experienţa cu alte modalităţi. Ascultaţi-vă vocea interioară, sau orice alt sunet prezent în scenă, şi daţi-i un ton ridicat, răstit Sau faceţi mai tari toate lucrurile pe care le atingeţi Probabil că se va petrece acelaşi lucru: senzaţiile negative se vor accentua. Repet nu vreau să abordaţi aceste exerciţii dintr-un punct de vedere teoretic. Vreau să le executaţi concentrându-vă şi notând cu atenţie modalităţile şi submodalităţile care au cea mai mare influenţă asupra dumneavoastră să reîncepem deci aceste exerciţii fiind atenţi la modul în care manipularea imaginilor modifică impresia pe care o provoacă ele.

Reluaţi imaginea negativă de dinainte şi

micşoraţi-o. Băgaţi de seamă ceea ce se petrece pe măsură ce devine mai mică. Acum faceţi-o mai neclară, mai întunecată şi mai greu de perceput Apoi îndepărtaţi-o de dumneavoastră, respingeţi-o până când de-abia o mai vedeţi. Şi, în sfârşit, aduceţi-o în plină lumină. Observaţi ceea ce auziţi, ceea ce vedeţi şi ceea ce resimţiţi pe măsură ce dispare.

Faceţi acelaşi lucru cu modalitatea sonoră. Micşoraţi volumul vocilor pe care le auziţi. Faceţi-le mai puţin energice. Luaţi-le ritmul şi vigoarea. Faceţi acelaşi lucru cu percepţiile chinestezice. Ce se întâmplă cu imaginea negativă? Dacă sunteţi la fel ca majoritatea oamenilor, imaginea îşi pierde din forţă: devine mai puţin intensă, mai puţin dureroasă, sau chiar dispare. Aţi putea proceda la fel cu un eveniment din trecut care v-a cauzat multă suferinţă, să-l dizolvaţi şi să-l faceţi să dispară complet Cred că înţelegeţi, plecând de la această mică experienţă, influenţa pe care o poate avea această tehnică. În doar câteva minute, aţi reuşit să accentuaţi o senzaţie pozitivă şi să diminuaţi o senzaţie negativă. În trecut vă aflaţi la cheremul reprezentărilor dumneavoastră interne. De-acum ştiţi că nu e necesar ca lucrurile să se petreacă astfel.

Aceasta înseamnă că, în fond, puteţi trăi în două feluri: să vă lăsaţi creierul să vă conducă, aşa cum făcea în trecut să-l lăsaţi să vă proiecteze orice imagine, sunet sau senzaţie, şi să reacţionaţi automat ca un veritabil câine al lui Pavlov, sau să alegeţi să vă ghidaţi conştient creierul, dându-i ordinele pe care le vreţi, să lipsiţi imaginile

negative de forţa lor, să vi le reprezentaţi într-un mod care să nu vă mai facă vulnerabil, într-un mod care să vă permită să le manipulaţi eficient

Nu v-aţi trezit niciodată în faţa unei sarcini atât de grele încât nu vă imaginaţi că aţi putea-o duce la capăt şi atunci nici nu v-aţi mai apucat de ea? Dacă v-o reprezentaţi mai uşoară, veţi avea impresia c-o puteţi îndeplini şi, în loc să vă simţiţi depăşit veţi lua măsurile pe care trebuie să le luaţi. Ştiu că poate părea simplist şi totuşi, atunci când încercăm să facem asta, ne dăm seama că modificându-ne reprezentările interne putem modifica impresia pe care ne-o face un lucru pe care-l avem de îndeplinit şi deci şi modul în care acţionăm.

Şi, bineînţeles, ştiţi acum că e posibil să intensificaţi experienţele plăcute, să luaţi în considerare micile bucurii ale vieţii şi să le acordaţi mai multă importanţă, să faceţi din ele ceea ce vă luminează ziua şi să vă simţiţi imediat mai liber, mai fericit Dispunem prin aceasta de mijlocul de a conferi mai multă „sare şi piper”, mai mult farmec, mai multă voioşie vieţii.

Nimic nu este nici bun, nici rău, dargândindu-l îl facem astfel.

Shakespeare

Vă amintiţi că în primul capitol am vorbit despre marfa regească? Regii îşi guvernau regatul. Ei bine, regatul dumneavoastră este creierul dumneavoastră. Şi îl puteţi guverna controlând modul în care vă reprezentaţi experienţele vieţii. Toate submodalităţile despre care am vorbit îi spun creierului ce trebuie să

resimtă Amintiţi-vă, într-adevăr, că nu ştim exact din ce este făcută viaţa, în realitate. Nu cunoaştem decât reprezentarea pe care ne-o facem despre ea. Dacă deci ne reprezentăm o imagine negativă sub o formă voluminoasă, clară, puternică şi sonoră, creierul nostru ne va face să resimţim o experienţă neplăcută, deosebit de voluminoasă, de clară, de puternică şi de sonoră. Dar, dacă micşorăm această imagine, dacă o întunecăm, dacă o imobilizăm, o vom lipsi de forţă, iar creierul va reacţiona în consecinţă. În loc să ne creăm o stare negativă, ajunge să dăm din umeri şi să prelucrăm această imagine, fără s-o lăsăm să ne bulverseze.

limbajul ne dă multe exemple ale puterii reprezentărilor noastre. Ce vrem să spunem atunci când declarăm că un individ este sortit unui viitor „strălucit”? Ce resimţim atunci când cineva ne spune că viitorul pare „sumbru”? Sau când vorbim despre „a face lumină” într-o afacere? Ce înţelegem prin expresia „a lua proporţii exagerate” sau „a prezenta o imagine deformată a faptelor”? Sau atunci când anunţăm că ceva „ne stă pe suflet” sau că „am făcut o fixaţie mintală” cu privire la cutare eveniment? Ce înţelegeţi prin „asta sună bine”, sau prin „s-a produs un declic”?

Avem tendinţa să considerăm aceste expresii nişte metafore. Dar nu sunt sunt, în general, descrieri precise a ceea ce s-a produs în mintea dumneavoastră. Gândiţi-vă din nou la ce s-a întâmplat adineauri, atunci când v-aţi amintit ceva neplăcut şi i-aţi mărit imaginea. Vă amintiţi cum acest lucru a accentuat aspectul negativ al

experienţei şi cum v-a produs o stare negativă? Puteţi găsi un mijloc mai bun de a descrie această experienţă, decât să spuneţi că „a luat proporţii exagerate”? Ştim, aşadar, instinctual, ce putere au imaginile noastre mintale. Repet, putem să avem control asupra creierului nostru şi să nu ne supunem controlului său.

Iată un exerciţiu simplu, care îi va putea ajuta pe mulţi oameni. Aţi fost vreodată obsedat de un dialog interior pe care nu reuşeaţi să-l întrerupeţi, ca şi cum creierul dumneavoastră refuza să tacă? Dacă încă vi se mai întâmplă acest lucru, încercaţi pur şi simplu să daţi sonorul mai încet Atenuaţi vocea care vă răsună în cap, îndepărtaţi-o. Este, deseori, suficient pentru a rezolva problema. Sau, poate că auziţi uneori o voce care nu vă lasă să acţionaţi? Lăsaţi-o de-acum înainte să spună acelaşi lucru, dar daţi-i un ton seducător, aproape mângâietor „Nu, nu poţi face asta”. Care este efectul? În principiu, veţi avea chef să faceţi ceea ce vocea vă interzice să faceţi. Ciudat nu?

Vizuale	*Auditive*	*Chineste*	*Diverse*
a vedea	a auzi	a simţi	a resimţi
a privi	a asculta	a atinge	a înţelege
a examina	a rezona	aprinde	a gândi
a apărea	a cânta	a pune mâna pe…	a experimenta
a arăta	a	a scăpa	a

		armoniza		de…		învăţa	
a face	se lumină	a acorda		a îmbuca	se	a proceda	
a dezvălui		a numai	fi urechi	a agăţa		a decide	
a	alumin a	a sufoca		a contacta		a motiva	
	a clipi	surd		a arunca		a considera	
a limpezi		disonanţ ă		a dormi ca pe jar		a schimba	
	tulbure	defazat		dur		a percepe	
a puncta		nemaiau zit		Încreme nit		insens ibil	
	ceţos	ţipător		a îmbrobodi		distin ct	
a etor	scântei	discorda nt		a înmâna		a concepe	
e ca	limped lumina					a conştient	fi
						a şti	
zilei							
a polariza							
a imagina							

EXPRESII PREDICATIVE

Numesc „predicate” părţile de vorbire (verbe, adverbe, adjective etc.) pe care le folosim pentru a ne reprezenta interior experienţe prin intermediul modalităţilor vizuale, auditive sau chinestezice. Am enumerat mai jos câteva expresii predicative

curente.

Vizuale	*Auditive*	*Chinestezice*
a face un tur de orizont	a avea ureche muzicală	trecut prin dur şi prin
se pare că…	a avea limba slobodă	dârmon
fără urmă de îndoială	a suna a avea adunarea	a avea stofă de…
din ochi	a vorbi cu jumătate	a-şi da coate
a avea o vedere de	de gură	a fierbe în suc propriu
ansamblu	a striga din rărunchi	a sta ca pe jar

— Folosirea acestor expresii vă permite să vă adaptaţi la limbajul folosit de interlocutorul dumneavoastră şi să creaţi o atmosferă de înţelegere.

Vizuale	*Auditive*	*Chinestezice*
a avea o vagă	a avea antene	cu sânge rece
impresie	a acorda o audienţă	tare ca piatra
ochi pentru ochi	a auzi voci	a pune mâna la treabă
bătător la ochi	a-şi ţine gura	mână în mână
idei înceţoşate	a cânta în surdină	a agăţa pe cineva
gânduri negre	a fi la unison cu…	a-şi lua pe cineva pe caj

În lumina a striga în a da din a… gura mare colţ în colţ

În persoană Într-o gamă a se lua minoră după cineva

la vedere asta nu-mi a sta cu spune nimic braţele

a avea aerul cine are Încrucişate că… urechi să audă

a tace un a striga cât îl a trage adevărat circ ţine vocea sforile

a semăna ca cuvânt cu a reînnoda două cuvânt legătura

picături de la drept iute ca apă vorbind vântul

a fi orbit purtător de dedesubturi cuvânt le unei

se vede cu a avea gura afaceri ochiul liber cusută

a schiţa un a împuia cu susul în portret urechile jos

memorie a răsuna n-o să-ţi fotografică (ceva) facă rău

frumoasă În urechi ţine-te tare! de-ţi ia ochii

a urmări cu a toarce de a scăpa privirea plăcere prada

nici cât arşi ciuli a pune negru sub urechile cărţile pe masă

unghie e un mod de a păstra a spune contactul

tristă a provoca privelişte un declic

a ţinti sus a fi cu capul

dintr-o clipire
a vedea luminiţa de la capătul tunelului
a sări în ochi
a vorbi fără ascunzişuri
la soare te poţi uita.
la dânsa ba
în nori
a fi cu fundul în două luntre
a pluti (ceva) în aer
de la un cap la celălalt

Să trecem la un alt exerciţiu. De această dată, gândiţi-vă la un lucru pe care doreaţi foarte mult sări faceţi. Relaxaţi-vă şi formaţi-vă o imagine mintală cât se poate de clară a scenei pe care vreţi s-o evocaţi. Vă voi pune acum o serie de întrebări. Nu vă grăbiţi şi răspundeţi la întrebările mele pe rând. Răspunsurile variază de la un individ la altul.

Vedeţi scena ca pe un film, sau ca pe un tablou? Este în culori, sau în alb şi negru? Este apropiată, sau îndepărtată? Este în dreapta, în stânga, sau în centru? Este în partea de sus, în partea de jos, sau în mijlocul câmpului dumneavoastră vizual? Este asociată – o vedeţi ca şi când aţi fi de faţă –, sau disociată – o vedeţi ca un observator din exterior? Este încadrată, sau este vorba despre o panoramă care se întinde la infinit? Este luminoasă, ori întunecată? Este dară, sau neclară? în timp ce faceţi acest exerciţiu,

notaţi submodalităţile care se manifestă cu cea mai mare intensitate.

Treceţi acum în revistă submodalităţile dumneavoastră auditive şi chinestezice. Când ascultaţi ceea ce se petrece, vă auziţi propria voce, sau vocile celorlalte persoane prezente? auziţi un dialog, sau un monolog? Sunetele pe care le auziţi sunt puternice, sau slabe? Sunt pe diferite tonuri, sau sunt monocorde? Sunt ritmate, sau întretăiate? Ritmul este rapid, sau lent? Sunetele se apropie şi se îndepărtează, sau sunt permanente? Care este prinripala frază pe care o auziţi sau pe care v-o spuneţi? De unde vine sunetul? Când atingeţi ceva, este tare, sau moale? Cald, sau rece? Aspru, sau neted? Flexibil, sau rigid? Solid, sau lichid? Ascuţit, sau catifelat? Asupra cărei părţi din corpul dumneavoastră se exercită senzaţia? Este dulce, sau acră?

La început, poate că vă va fi greu să răspundeţi la unele dintre aceste întrebări. Dacă, de exemplu, aveţi tendinţa să vă formaţi reprezentările interne sub formă chinestezică, vă veţi spune că nu vedeţi nicio imagine. Să ştiţi totuşi că e o credinţă şi că, atâta timp cât o veţi păstra, ea va fi adevărată. Pe măsură ce deveniţi conştient de submodalităţile dumneavoastră, veţi învăţa să vă îmbunătăţiţi percepţia prin ceea ce eu numesc „îmbinare”. Între timp, dacă sunteţi mai ales auditiv, de exemplu, e mai bine să începeţi prin a vă agăţa de toate amintirile sonore pe care le aveţi despre respectiva scenă. Apoi, o dată ce veţi fi alcătuit o reprezentare internă bogată şi fecundă, vă va fi mult mai uşor să introduceţi în ea

un cadru vizual, pentru a lucra cu submodalităţile vizibile, sau un cadru chinestezic, pentru a face să intervină submodalităţi chinestezice.

Tocmai aţi văzut deci structura unei scene în care eraţi foarte motivat să acţionaţi. Imaginaţi-vă acum o acţiune pentru care aţi fi dorit să fiţi foarte motivat, dar nu s-a întâmplat aşa până acum. Formaţi-vă imaginea ei mintală. Puneţi-vă apoi aceleaşi întrebări ca mai sus, având grijă să notaţi prin ce diferă răspunsurile de cele precedente. Veţi trece astfel în revistă toate submodalităţile, vizuale, auditive şi chinestezice.

Întoarceţi-vă acum la experienţa pentru care eraţi foarte motivat – s-o numim experienţa I –, apoi la experienţa pentru care voiaţi să fiţi motivatexperienţa ÎI –, şi priviţi-le simultan. Nu e greu. Imaginaţi-vă creierul dumneavoastră ca pe un ecran de televizor împărţit în două, şi priviţi cele două imagini în acelaşi timp. Există diferenţe de submodalităţi, nu-i aşa? E uşor de prevăzut acest lucru, pentru că *nişte reprezentări diferite produc efecte diferite asupra sistemului nervos*. Reluaţi acum submodalităţile despre care ştim că sunt motivante şi, încetul cu încetul, rectificaţi submodalităţile experienţei în care nu sunteţi încă motivat (II), pentru a le aduce la nivelul celei pentru care sunteţi motivat (submodalităţile experienţei I). Diferenţele variază de la un individ la altul, dar există şanse mari ca imaginea experienţei I să fie mai clară decât cea a experienţei II. Ea va fi şi mai clară auditiv şi mai apropiată. Concentraţi-vă pe aceste diferenţe şi acţionaţi asupra celei de-a doua reprezentări

astfel încât să devină din ce în ce mai asemănătoare cu prima. Nu uitaţi să faceţi acelaşi lucru în cazul reprezentărilor auditive şi chinestezice. Treceţi la treabă.

Ce impresie vă dă acum experienţa ÎI? Sunteţi mai motivat? Aşa ar trebui să stea lucrurile, dacă aţi făcut să coincidă submodalităţile ei cu cele ale experienţei I (de exemplu, dacă scena I era animată, iar scena II, fixă, aţi animat scena II; dacă scena I se afla sus în dreapta, clară şi apropiată, aţi făcut ca scena îl să fie la fel etc.). Acest exerciţiu e uneori surprinzător. Totuşi, dacă ne gândim mai bine, e destul de logic*. În cazul în care cunoaşteţi indicaţiile reprezentative care vă dau o stare anume şi aplicaţi aceste indicaţii la o experienţă, veţi reacţiona ca şi cum aceste indicaţii îi ordonă sistemului dumneavoastră nervos să reacţioneze cu privire la această situaţie*.

Amintiţi-vă că aceleaşi reprezentări interne creează aceleaşi stări, aceleaşi senzaţii. Şi aceleaşi senzaţii declanşează aceleaşi acţiuni. De aceea, dacă reuşiţi să aflaţi ce vă motivează pentru a întreprinde cutare acţiune, veţi şti exact ce să faceţi ca să vă simţiţi motivat în orice circumstanţe. Şi, plecând de la această stare de motivare, veţi putea să acţionaţi eficient.

Este important să observaţi că anumite submodalităţi esenţiale ne afectează mai mult decât altele. De exemplu, l-am întrebat într-o zi pe un om cu care lucram care erau submodalităţile care îl motivau cel mai mult Majoritatea submodalităţilor vizuale nu păreau să-l afecteze

prea mult în schimb, cuvintele şi tonul vocii pe care le folosea pentru a vorbi cu sine însuşi jucau un rol considerabil. Pe deasupra, atunci când era motivat simţea o tensiune în bicepşi. Din contră, atunci când nu era motivat sau când era supărat resimţea o tensiune în maxilar şi tonul vocii i se schimba complet Modificând doar aceste două submodalităţi, puteam să-l fac să treacă instantaneu de la o stare de contrarietate şi de dezinteres la o stare de motivare. Se poate face acelaşi lucru în privinţa hranei. O femeie adora ciocolata datorită consistenţei sale, datorită aspectului său neted şi cremos, însă detesta strugurii (fin cauză că seminţele i se prindeau între dinţi A fost de ajuns să-i cer să-şi imagineze că mânca tacticos o boabă de strugure, că o muşca încet şi că îl simţea consistenţa pe limbă l-am mai cerut şi să descrie procesul. După ce a făcut acest lucru, a început imediat să aprecieze strugurii, şi de atunci continuă să-i placă.

Când cineva e aşa cum sunt eu, ceea ce am numit un „imitator”, este întotdeauna curios să ştie cum *fac* oamenii ca să obţină cutare rezultat, mintal sau psihic. Persoanele care vin să-mi ceară sfaturi îmi spun: „Sunt totalmente deprimat”. Nici nu-i întreb de ce sunt deprimaţi, nici nu le cer să-mi prezinte şi să-şi reprezinte lor înşişi motivele depresiei lor. Acest lucru n-ar face decât să-i cufunde într-o stare de depresie şi mai profundă. Nu vreau să ştiu de ce nu se simt bine, ci în ce fel nu se simt bine. Deci îi întreb: „Cum faceţi să vă simţiţi rău?” în general, mi se aruncă o privire uimită, pentru ca persoana respectivă nu-şi dă

seama că trebuie să efectueze anumite lucruri în mintea şi în corpul ei pentru a fi deprimată. Atunci, o întreb: „Dacă aş avea corpul dumneavoastră, cum aş face ca să mă simt deprimat? Ce mi-aş imagina? Ce mi-aş spune? Şi cum? Pe ce ton?” Aceste procese provoacă într-adevăr reacţii mintale şi fizice specifice şi produc, deci, efecte afective particulare. Dacă modificaţi structura procedeului, se poate transforma în altceva, într-o stare diferită de cea de depresie.

O dată ce ştiţi conştient cum faceţi anumite lucruri, puteţi începe să vă puneţi chiar dumneavoastră creierul la treabă şi să creaţi stările care vă ajută să trăiţi în modul în care doriţi şi pe care îl meritaţi. Cum faceţi, de exemplu, pentru a vă simţi nemulţumit sau deprimat? Vă polarizaţi pe un lucru precis şi faceţi din el un obstacol de netrecut? Vă vorbiţi încontinuu pe un ton trist? Şi cum resimţiţi senzaţii de plăcere, de bucurie? Vă reprezentaţi imagini luminoase? Se mişcă ele repede, sau încet? *Ce* ton al vocii luaţi atunci când vă vorbiţi cu dumneavoastră înşivă? Imaginaţi-vă pe cineva care îşi adoră slujba, în vreme ce dumneavoastră nu vă place cea pe care o aveţi, dar aţi dori să vă placă. Încercaţi să aflaţi ce face această persoană pentru a crea acest sentiment Veţi fi surprins de viteza cu care vă veţi schimba. Am văzut persoane, care urmau o terapie de ani de zile pentru a-şi schimba starea şi comportamentul, rezolvându-şi problema în doar câteva minute, în fond, nemulţumirea, depresia şi starea de bine nu sunt nişte obiecte. Sunt procese create de imagini

mintale şi de acţiuni fizice specifice, pe care le controlaţi, conştient sau inconştient

Vă daţi seama în ce măsură o folosire eficientă a acestor instrumente ar putea să vă schimbe viaţa? Dacă adoraţi sentimentul de emulaţie pe care vi-l dă meseria dumneavoastră, dar detestaţi să vă ocupaţi de menaj, aveţi două soluţii: fie să angajaţi o menajeră, fie să observaţi diferenţa între modul în care vă reprezentaţi munca şi cel în care vă reprezentaţi menajul. Reprezentându-vă menajul şi meseria dumneavoastră pasionantă cu aceleaşi submodalităţi, veţi avea imediat chef să daţi cu aspiratorul prin casa. Este, poate, o excelentă metodă pe care s-o folosiţi cu copiii dumneavoastră.

Şi dacă aţi reconsidera toate lucrurile pe care detestaţi să le faceţi şi le-aţi ataşa de submodalităţile plăcerii? Nu uitaţi, într-adevăr, că sunt puţine lucrurile care provoacă sentimente inerente. Aţi fost învăţat ce este plăcut şi ce este neplăcut Nimeni nu vă împiedică să rebotezaţi aceste experienţe în mintea dumneavoastră şi să faceţi să se nască imediat noi sentimente cu privire la ele. Şi dacă aţi trece în revistă toate problemele dumneavoastră, dacă le-aţi face să se micşoreze şi aţi pune o anumită distanţă între ele şi dumneavoastră? După cum vedeţi, posibilităţile sunt nenumărate. Dumneavoastră sunteţi cel care decide. Dumneavoastră daţi ordinele!

Ca orice altă practică, aceste exerciţii necesită antrenament cu cât veţi opera mai mult aceste schimbări de submodalităţi, cu atât veţi fi

mai în măr sură să obţineţi rapid rezultatele pe care le urmăriţi. Poate că vă veţi da seama că modificarea luminozităţii unei scene produce mai mult efect decât schimbarea locului ei sau mărimii ei. O dată ce veţi şti acest lucru, luminozitatea va fi primul lucru asupra căruia va trebui să lucraţi pentru a modifica orice.

Unii dintre dumneavoastră gândesc, poate:.Această manevrare a submodalităţilor e o chestie foarte drăguţă, dar ce le va împiedica să redevină ca mai înainte? Ştiu că-mi pot modifica senzaţiile actuale, şi asta e foarte util, dar ar fi mult mai bine dacă aş găsi mijlocul de a face ca această schimbare să vină de la sine, să fie mai sistematică”.

Numesc procesul prin care se ajunge la aceasta „îmboldire”. Este folosit pentru a trata cele mai tenace probleme şi năravuri. Datorită metodei „îmboldirii”, reprezentările interne care dau naştere, în general, unor stări indezirabile, ajung să declanşeze automat noi reprezentări interne, care dau naştere stărilor fecunde pe care le urmărim. Atunci când descoperiţi, de exemplu, că nişte reprezentări vă determină să mâncaţi prea mult metoda „îmboldirii” vă ajută să creaţi reprezentarea internă care vă va face să respingeţi mâncarea. O dată ce a fost stabilită legătura între aceste două reprezentări, în momentul în care aveţi chef să vă îndopaţi, prima reprezentare o declanşează automat pe cea de-a doua şi vă pune într-o stare în care nu mai aveţi chef de mâncare. Principalul avantaj al metodei „îmboldiţii” este că, o dată bine înrădăcinată, nu

mai aveţi nevoie să vă gândiţi din nou la ea. Procesul se pune în mişcare automat fără vreun efort conştient

Etapa nr. 1: Identificaţi comportamentul pe care vreţi să-l schimbaţi. Reprezentativă mintal acest comportament Dacă, de exemplu, doriţi să nu vă mai roadeţi unghiile, imaginaţi-vă pe cale de a vă duce degetele la gură şi de a începe să vă roadeţi unghiile.

Etapa nr. *2 r*. Creaţi o altă reprezentare. O dată ce v-aţi format o imagine clară a comportamentului pe care doriţi să-l modificaţi, va trebui să formaţi imaginea comportamentului pe care îl doriţi şi a schimbării pe care o va reprezenta pentru dumneavoastră. Vă veţi imagina, ca să ne folosim de acelaşi exemplu, că vă luaţi degetele de la gură, efectuând o uşoară apăsare asupra degetului pe care vă pregăteaţi să-l roadeţi, şi vă veţi imagina că unghiile dumneavoastră sunt perfect aranjate şi că sunteţi bine îmbrăcat, extrem de îngrijit, plin de încredere şi stăpân pe dumneavoastră. Această imagine pe care v-o veţi face despre dumneavoastră va trebui să fie disociată, căci vrem să creăm o reprezentare internă ideală de care veţi continua să fiţi atras, şi nu o reprezentare pe care aveţi impresia că o posedaţi deja.

Etapa nr. 3: Trebuie apoi ca cele două imagini să fie legate printr-o „îmboldire”. Experienţa sterilă va declanşa atunci automat experienţa fecundă. O dată ce veţi fi stăpânit acest mecanism de declanşare, tot ceea ce vă împingea să vă roadeţi unghiile vă va pune de acum în starea în

care tindeţi spre imaginea ideală a dumneavoastră înşivă Creierul dumneavoastră va dispune atunci de un nou mijloc de a face faţă la ceea ce vă îngrijora până acum.

Iată cum se operează această „îmboldire”: începeţi prin a forma o imagine mare, luminoasă a comportamentului pe care doriţi să-l modificaţi. Apoi, în unghiul inferior drept al imaginii, puneţi o mică imagine întunecată a comportamentului pe care îl urmăriţi. Concentraţi-vă atunci pe mica imagine şi, în mai puţin de o secundă, măriţi-o şi creşteţi-i luminozitatea până când invadează efectiv imaginea comportamentului de care vreţi să scăpati. În timp ce faceţi aceasta, spuneţi cuvântul „uf...” cu tot entuziasmul şi cu toată bucuria de care sunteţi în stare. Ştiu că asta poate să vi se pară puţin cam pueril Totuşi a spune „uf...” pe un ton voios tinde să trimită creierului dumneavoastră o întreagă serie de semnale pozitive foarte puternice. Aveţi acum în faţa dumneavoastră o imagine mare, luminoasă, clară şi colorată a comportamentului dorit Imaginea vechiului dumneavoastră comportament s-a pulverizat

Esenţialul, în acest exerciţiu, sunt viteza şi repetiţia. Trebuie să vedeţi şi să simţiţi mica imagine întunecată care devine imensă şi care explodează, distrugând imaginea cea mare şi înlocuind-o cu o imagine şi mai mare, şi mai luminoasă Puteţi resimţi de-acum senzaţia extraordinară de a vedea lucrurile aşa cum doriţi. Apoi deschideţi ochii pentru o fracţiune de secundă, astfel încât să risipiţi starea. Când aţi

închis din nou ochii, procedaţi la o nouă „îmboldire”: „Uf...!”. Şi tot aşa, de cinci sau şase ori, cât mai repede posibil. Este esenţial, într-adevăr, să faceţi aceasta repede şi amuzându-vă. Îi spuneţi creierului dumneavoastră: „Uite asta, «uf...». Fă asta, uite asta, «uf...». Fă asta, uite asta, «uf...»”. Până când vechea imagine declanşează automat noua imagine, noua stare şi, deci, noul comportament

Formaţi acum prima imagine. Ce se întâmplă? Imaginaţi-vă pe cale de a vă roade unghiile. Vă va fi greu s-o faceţi. Ar trebui chiar să vi se pară anormal. Dacă nu, reluaţi exerciţiul. De această dată, faceţi-l mai clar şi mai repede, asigurându-vă că aţi resimţit măcar pentru o clipă senzaţia pozitivă provocată de noua imagine, înainte de a deschide ochii şi de a repeta exerciţiul. S-ar putea să nu meargă, dacă noua imagine pe care încercaţi să o impuneţi nu este destul de agreabilă şi dezirabilă. Trebuie ca ea să fie extrem de atrăgătoare, trebuie să vă pună într-o stare de motivare şi de voinţa. Adăugarea unor submodalităţi ca mirosul şi gustul vă pot fi de folos. Dacă metoda „îmboldirii” dă rezultate uimitor de rapide, aceasta se întâmplă pentru că, într-adevăr, creierul are tendinţa de a evita lucrurile dezagreabile şi de a se ocupa de lucrurile agreabile. Făcând mult mai agreabilă imaginea în care nu mai aveţi nevoie să vă roadeţi unghiile decât cea în care mai aveţi nevoie să faceţi asta, îi trimiteţi creierului un semnal puternic privind comportamentul spre care să tindă. Am folosit eu însumi această metodă pentru a înceta să-mi mai

rod unghiile. Devenise pentru mine o manie întru totul inconştientă. A doua zi după ce pusesem în aplicare Jmboldirea”, m-am surprins luând-o de la capăt Aş fi putut să iau asta drept un eşec. Însă am considerat din contră, că faptul de a deveni conştient de asta era deja un progres. Am operat atunci alte zece „îmboldiri”, şi nu mi-am mai ros niciodată unghiile.

Puteţintilâza această metodă şi pentru temerile şi nemulţumirile pe care le aveţi. Gândiţi-vă la un lucru de care vă e frică. Imaginaţi-vă acum situaţia aşa cum vreţi să fie. Faceţi imaginea acesteia foarte plăcută. Operaţi o „îmboldire” între cele două imagini, de şapte ori consecutiv. Gândiţi-vă acum la lucrul de care vă era fiică. Ce efect produce asupra dumneavoastră? Dacă exerciţiul cu Jmboldirea” a fost făcut aşa cum trebuie, din momentul în care vă veţi gândi la lucrul de care vă temeţi, veţi începe automat să vă gândiţi la situaţia pe care o doriţi.

Există o altă variantă a metodei „îmboldirii”, care constă în a vă imagina o praştie în faţa dumneavoastră. În crăcana praştiei, puneţi imaginea comportamentului pe care vreţi să-l modificaţi. Puneţi apoi în elastic o imagine mică a comportamentului pe care vreţi să-l adoptaţi Respingeţi mintal mica imagine departe, departe de dumneavoastră, până când praştia este întinsă la maximum. Apoi îi daţi drumul. Şi vedeţi atunci proiectilul cum soseşte înspre dumneavoastră, face cioburi vechea imagine a dumneavoastră şi vă intră în creier, explodând. Atunci când faceţi acest exerciţiu, este important ca, mintal, să

întindeţi praştia la maximum înainte de a-i da drumul proiectilului. La fel, veţi spune „uf...!” în momentul în care noua imagine o face cioburi pe cea veche. Dacă aţi executat corect exerciţiul, în momentul în care daţi drumul praştiei imaginea trebuie să sosească atât de repede înspre dumneavoastră, încât capul dumneavoastră va avea o mişcare de recul, întrerupeţi-vă acum lectura, gândiţi-vă o clipă la o idee sau la un comportament pe care aţi vrea să-l modificaţi, şi folosiţi metoda praştiei pentru a face acest lucru.

Mintea dumneavoastră poate sfida legile universului într-o privinţă crucială. Poate da înapoi. Timpul nu se poate da înapoi, nici evenimentele... dar mintea dumneavoastră, ea, poate da înapoi. Să ne imaginăm că intraţi în biroul dumneavoastră; primul lucru pe care îl remarcaţi este că raportul important de care aveaţi nevoie n-a fost redactat Vederea ciornei raportului are tendinţa să vă scufunde într-o stare de totală sterilitate. Sunteţi furios, vă simţiţi total neputincios. Veţi ieşi din încăpere şi veţi ţipa să vină secretara. Dar urletele nu vor produce efectele pe care le doriţi. Nu vor face decât să agraveze situaţia. Ceea ce trebuie făcut este să vă modificaţi starea, să daţi înapoi puţin şi să vă puneţi într-o stare care va permite ca lucrurile să se rezolve. Puteţi *realiza* acest lucru rearanjându-vă reprezentările interne.

„A deveni stăpân pe viaţa dumneavoastră”, „a vă conduce creierul” sunt expresii pe care le-am folosit pe parcursul întregii cărţi. Înţelegeţi acum în ce fel trebuie să procedaţi. Datorită celor

câteva exerciţii pe care le-am făcut, de acum ştiţi cum să vă controlaţi stările. Imaginaţi-vă cum ar fi viaţa dumneavoastră dacă toate experienţele fericite pe care le-aţi avut v-ar reveni în memorie sub forma unor imagini luminoase, apropiate şi colorate, sub forma unor sunete vesele, melodice şi ritmate, sub forma unor contacte călduroase, tandre şi liniştitoare. Şi ce aţi spune dacă toate experienţele neplăcute pe care le-aţi avut ar fi înmagazinate sub forma unor mici imagini fixe, neclare, cu voci aproape insesizabile şi cu forme inconsistente, pe care n-aţi putea să le pipăiţi, fiind prea departe de dumneavoastră? Oamenii care reuşesc fac aceasta în mod inconştient. Ştiu să mărească volumul evenimentelor fecunde şi să dea mai încet sunetul celor care nu sunt astfel. Ceea ce aţi învăţat în acest capitol este cum să-i imitaţi.

Nu spun că trebuie să ignoram problemele. Suntem nevoiţi să înfruntăm unele situaţii. Dar cunoaştem, toţi, oameni în stare să aibă o zi în care 99% dintre lucruri s-au petrecut bine, şi totuşi să se întoarcă seara acasă complet deprimaţi. De ce? Pentru că un lucru nu le-a ieşit bine. Fără îndoială, şi-au făcut din ceea ce a luat o turnură proastă o imagine imensă, luminoasă, ţipătoare, iar din tot ceea ce s-a petrecut bine, nişte imagini mici, mâzgălite, tăcute şi fără consistenţă.

Mulţi oameni procedează întreaga viaţă astfel. Unii clienţi mi-au declarat „Sunt întotdeauna deprimat”. Emu aproape mândri de ei spunând asta, într-atât aceasta stare făcea parte

din viziunea lor asupra lumii. În acest caz, mulţi terapeuţi ar începe prin sarcina lungă şi dificilă care constă în dezgroparea cauzelor acestei depresii. I-ar cere pacientului să vorbească ore întregi despre depresia lui. Ar scotoci prin „lada de gunoi" a minţii sale pentru a descoperi primele sale experienţe generatoare de melancolie şi şocurile afective din trecut. Din aceste tehnici sunt ţesute relaţiile terapeutice foarte îndelungate şi foarte costisitoare.

Nimeni nu este în mod constant deprimat Depresia nu este o stane permanentă, ca faptul de a-ţi fi pierdut un picior. Este o stare în care ne cufundăm şi din care ieşim. De altfel, majoritatea oamenilor care suferă de depresie au cunoscut şi experienţe fericite în viaţa lor – poate tot la fel de multe, sau mai multe, decât media. Doar că nu îşi reprezintă aceste experienţe într-o formă luminoasă, imensă şi asociată. Sau nu au decât imagini îndepărtate ale momentelor lor de fericire. Luaţi un eveniment pe care l-aţi trăit săptămâna trecută şi respingeţi-l în fiind de tot în câmpul dumneavoastră vizual mintal. Vi se mai pare la fel de recent? Şi când îl apropiaţi? Nu pare mai recent? Unele persoane au întotdeauna imagini îndepărtate ale experienţelor lor fericite, într-atât încât pai" să se fi petrecut în urmă cu foarte mult timp, şi îşi formează reprezentări mult mai apropiate ale problemelor lor. N-aţi auzit niciodată pe cineva spunând: „Trebuie să mă îndepărtez puţin de problemele mele"? Or, nu e necesar să plece cu avionul într-o ţară îndepărtată. Este suficient să le respingă mintal pentru a simţi

imediat o schimbare. Oamenii care se simt deprimaţi au deseori creierul plin-ochi de imagini mari, zgomotoase, apropiate, greoaie şi insistente ale zilelor proaste, şi nu păstrează din momentele bune decât imagini mici şi şterse. Pentru a vă schimba, nu trebuie să vă tăvăliţi prin amintirile neplăcute; trebuie să modificaţi submodalităţile, structurile înseşi ale acestor amintiri. Trebuie apoi să legaţi ceea ce vă făcea să vă simţiţi rău de noi reprezentări, care vă permit să înfruntaţi încercările vieţii cu energie, umor, răbdare şi forţă.

Unii vor spune: „Ia staţi puţin, nu puteţi schimba lucrurile atât de repede”. Şi de ce nu? Deseori este mai uşor să sesizezi ceva într-o străfulgerare, decât într-o perioadă mare de timp. În acest mod învaţă creierul. Gândiţi-vă la modul în care vă uitaţi la un film. Vedeţi trecându-vă prin faţa ochilor mii de planuri fixe, pe care le legaţi între ele pentru a alcătui un ansamblu dinamic. Ce s-ar întâmpla dacă aţi privi un plan, apoi planul următor peste o oră, şi pe al treilea, cu două sau trei zile mai târziu? N-aţi pricepe mare lucru, nu-i aşa? Schimbările personale au loc în acelaşi fel. Dacă acţionaţi, dacă operaţi o transformare imediată în mintea dumneavoastră, dacă vă modificaţi starea şi comportamentul, vă arătaţi dumneavoastră înşivă, într-un mod mult mai frapant, ceea ce este posibil. Aceasta permite un salt mult mai eficient decât în cazul unor luni de reflexii neliniştitoare. Fizica cuantică ne învaţă că lucrurile nu se schimbă lent de-a lungul vremii – ele fac salturi cuantice. La fel, sărim de la un nivel

de experienţă la altul. Dacă nu vă place ceea ce resimţiţi, schimbaţi reprezentarea pe care v-o faceţi despre acel lucru. Este chiar atât de simplu.

Să luăm un alt exemplu: dragostea. Pentru cea mai mare parte dintre noi, dragostea este o experienţă minunată, sublimă, aproape mistică. Dar dragostea este şi ea o stare, şi, ca toate stările, ca toate rezultatele, este creată de o serie de măsuri specifice, de Stimuli, pe care îi percepem sau pe care ni-i reprezentăm într-un anumit mod. Atunci când vă îndrăgostiţi, vă asociaţi cu tot ceea ce vă place la cineva şi vă disociaţi de tot ceea ce nu vă place. A te îndrăgosti este uneori o senzaţie extrem de violentă şi de perturbantă, pentru că nu e o senzaţie echilibrată. Nu cântăriţi calităţile şi defectele unei persoane ca să vedeţi dacă bilanţul este pozitiv sau negativ. Sunteţi întru totul legat de câteva elemente din personalitatea sa pe care le găsiţi seducătoare. Nici măcar nu sunteţi conştient în acel moment cel puţin, de „defectele” sale.

Ce distruge o relaţie? Există, evident numeroşi factori. Poate că nu vă mai asociaţi cu calităţile care vă atrăgeau, la început la celălalt De fapt poate că aţi ajuns chiar să vă asociaţi cu toate experienţele nefericite prin care aţi trecut împreună şi să vă disociaţi de experienţele fericite. Cum se întâmplă acest lucru? Se poate, de exemplu, să vă fi format o imagine mare a obiceiurilor proaste ale celuilalt sau să nu-i mai fi scris scrisori de dragoste şi, în timp ce vă repetaţi continuu cuvintele jignitoare pe care vi le-a spus

în cursul unei certuri, să fi uitat gestul tandru pe care l-a făcut de curând, sau să nu vă mai amintiţi cadoul pe care vi l-a dat de ziua dumneavoastră. Am putea să enumerăm asemenea exemple la infinit să ştiţi un lucru: nu este „rău” să vă comportaţi astfel. Dar să ştiţi şi că aceste modele de reprezentare nu vă vor îmbunătăţi relaţiile. În schimb, ce se va întâmpla dacă în timpul unei certuri vă amintiţi primul dumneavoastră sărut prima dată când v-aţi ţinut de mână, sau ziua în care celălalt s-a dovedit minunat de drăguţ cu dumneavoastră, şi dacă măriţi din nou imaginea acestei amintiri, o apropiaţi şi o luminaţi? Plecând de la această stare, cum vă veţi purta cu cel pe care-l iubiţi?

Este esenţial să ne examinăm toate modurile de comunicare şi să ne întrebăm în mod regulat „Dacă îmi reprezint în continuare lucrurile în acest fel, ce efect va produce acest lucru în viaţa mea? Unde mă duce comportamentul meu actual? Acolo vreau să ajung? E timpul să mă gândesc la ceea ce creează acţiunile mele fizice şi mintale”. N-aţi vrea, într-adevăr, să descoperiţi mai apoi că un comportament pe care aţi fi putut să-l schimbaţi cu uşurinţă v-a condus într-un punct în care nu voiaţi să vă aflaţi.

V-ar putea fi util să observaţi dacă aveţi tendinţa să utilizaţi mai curând asocierea, decât disocierea, sau invers. Mulţi oameni îşi petrec cea mai mare parte a timpului disociindu-se de majoritatea reprezentărilor lor. Nu par niciodată emoţionaţi de nimic. Disociaţia are avantajele ei: dacă vă păstraţi departe de emoţiile prea

puternice, vă este mai uşor să le manipulaţi. Dacă totuşi vă reprezentaţi sistematic în mod disociat tot ceea ce vi se întâmplă, pierdeţi ceea ce se numeşte „sarea şi piperul” vieţii, enorm de multă bucurie. Am lucrat cu oameni rezervaţi, cărora le era foarte greu să exprime ceea ce credeau despre viaţă, şi i-am ajutat să conceapă noi modele de percepţie. Crescând considerabil reprezentările lor interne asociate, au reînviat am putea spune, şi au descoperit un nou mod de viaţă.

În schimb, dacă toate sau marea majoritate a reprezentărilor dumneavoastră interne sunt asociate, riscaţi să fiţi complet vulnerabil pe plan afectiv. Şi atunci, probabil, vă va fi foarte greu să trăiţi, într-atât sunteţi afectat de lucrurile cele mai neînsemnate cu putinţă, însă viaţa nu e făcută numai din momente plăcute. Indivizii care sunt pe deplin asociaţi cu tot ceea ce li se întâmplă se implică, în general, prea tare în evenimente.

Ideal este să se ajungă la un echilibru între filtrele perceptuale de asociere şi de disociere. Or, putem alege să ne asociem cu, sau să ne disociem de ceea ce vrem. Dar trebuie să facem aceasta în mod conştient şi în aşa fel încât să câştigăm din asta. Putem controla toate reprezentările pe care ni le formăm în minte. Ştiţi deja că nu v-aţi născut cu nişte credinţe anume şi că, deci, vi le puteţi schimba. Când eram mici, credeam în nişte lucruri pe care astăzi le socotim ridicole. Am încheiat capitolul despre credinţe cu o întrebare crucială: cum să adoptăm credinţele fecunde şi cum să ne debarasăm de credinţele sterile? Prima etapă a constat în a deveni conştienţi de efectele

puternice pe care le au asupra vieţii noastre. A doua etapă a fost depăşită în acest capitol, modificând felul în care ne reprezentăm aceste credinţe. Căci, dacă schimbăm structura prin care ne reprezentăm un lucru, modificăm senzaţia pe care ne-o provoacă şi, deci, ceea ce reprezintă adevărul a ceea ce trăim. Puteţi să vă reprezentaţi lucrurile într-un mod continuu dinamizant, şi aceasta, chiar de astăzi!

O credinţă este o puternică stare afectivă de certitudine pe care o aveţi cu privire la fiinţe, lucruri, idei, sau cu privire la evenimentele vieţii. Cum creaţi această certitudine? Cu ajutorul submodalităţilor particulare. Credeţi că aţi fi la fel de sigur de un lucru care ar fi obscur, neclar, minuscul şi îndepărtat în mintea dumneavoastră, pe cât sunteţi de un lucru care este exact invers?

Pe deasupra, creierul dumneavoastră posedă un sistem de clasare. Unele persoane clasează lucrurile în care cred în partea stângă, şi lucrurile de care nu sunt sigure, în pai tea dreaptă. Ştiu că pare ridicol. Totuşi putem transforma un individ care posedă acest sistem de codare, cerându-i să mute lucrurile de care nu este sigur din dreapta spre stânga, unde creierul său înmagazinează lucrurile de care este sigur. După ce face asta, începe să se simtă sigur de el. Începe să creadă în ideile de care încă se îndoia cu o clipă mai devreme!

Această schimbare se efectuează, pur şi simplu, opunând modul în care vă reprezentaţi lucrurile pe care le ştiţi perfect celui în care vă reprezentaţi lucrurile de care nu sunteţi sigur.

Gândiţi-vă mai întâi la ceva de care sunteţi absolut sigur – faptul că vă numiţi George Mihăilescu, că aveţi treizeci şi cinci de ani şi că v-aţi născut în Braşov, sau că vă iubiţi din toată inima i *w* copiii, sau că Louis Armstrong era cel mai mare cântăreţ la trompetă din lume –, la ceva în care credeţi fără rezerve, la ceva de care sunteţi absolut convins. Gândiţi-vă apoi la un lucru de care nu sunteţi sigur, la un lucru pe care vreţi să-l credeţi, dar de care, pentru moment, nu sunteţi sigur. Poate că veţi dori să utilizaţi „cele şapte minciuni ale succesului" din capitolul 5. (Nu alegeţi un lucru în care nu credeţi deloc, pentru că a spune că nu credeţi un lucru înseamnă, de fapt, că *credeţi* că nu e adevărat)

Treceţi-vă acum prin faţa ochilor submodalităţile dumneavoastră, aşa cum am făcut mai devreme, atunci când vorbeam despre motivaţii. Treceţi în revistă toate aspectele vizuale, sonore şi tactile ale lucrului în care credeţi. Apoi faceţi la fel în cazul lucrului de care nu sunteţi sigur. Notaţi diferenţele. Lucrul în care credeţi se găseşte într-un loc, şi cel de care nu sunteţi sigur, într-altul? Lucrul în care credeţi este mai apropiat sau mai luminos, sau mai mare, decât cel de care nu sunteţi sigur? Unul este fix, iar celălalt animat? Unul se mişcă mai repede decât celălalt?

Ca şi în cazul motivaţiilor, reprogramaţi acum submodalităţile lucrului de care nu sunteţi sigur, potrivindu-le cu cele ale lucrului în care credeţi. Modificaţi culorile şi poziţionările. Modificaţi vocile, timbrul lor, intonaţiile lor, ritmul lor.

Schimbaţi submodalităţile de consistenţă, de greutate şi de temperatură. Cum vă simţiţi după ce aţi terminat? Dacă aţi transformat cu precizie reprezentarea care vă cufunda în incertitudine, veţi fi sigur de lucrul de care încă vă îndoiaţi cu numai câteva clipe mai devreme.

Singura dificultate pe care o întâmpină oamenii ţine de faptul că nu cred că lucrurile se pot schimba atât de repede. Aceasta este o credinţă limitativă, care va periclita experienţa schimbării. Oamenii au uneori un motiv să păstreze această credinţă, căci, dacă ar putea într-adevăr să schimbe totul, ar deveni responsabili de viaţa lor. Această credinţă limitativă poate fi cu uşurinţă depăşită, şi anume făcându-i să trăiască o experienţă care să vină în întâmpinarea credinţei lor – după care schimbările se produc încet şi ei pot să formeze o reprezentare a acestei credinţe, apoi s-o transforme astfel încât submodalităţile sale să fie identice cu cele ale lucrurilor de care nu sunt convinşi – şi să transforme, prin urmare, un lucru în care cred într-un lucru de care se îndoiesc. Uneori ne poate fi util să ne creăm dubii cu privire la unele dintre cele mai vechi şi cele mai bine înrădăcinate credinţe ale noastre. Poate că aţi descoperit că credeţi nişte lucruri care nu vă sunt într-adevăr utile. Poate că sunt credinţe pe care le-aţi preluat din anturajul dumneavoastră. Nimic nu vă împiedică să manipulaţi aceste credinţe limitative şi să faceţi să apară un sentiment de îndoială cu privire la ele. Ele vor înceta în curând să mai acţioneze asupra comportamentului dumneavoastră Îi s-a spus, de

exemplu, multor oameni că nu sunt inteligenţi, că nu sunt loiali, sau că nu sunt seducători. Or, sistemul lor de credinţe poate fi modificat şi, după ce s-a făcut acest lucru, sentimentele cu privire la ei înşişi şi comportamentele lor se schimbă, de asemenea.

Acelaşi procedeu poate fi utilizat pentru a descoperi diferenţa între noţiunile care sunt confuze în mintea dumneavoastră şi cele pe care aveţi impresia că le înţelegeţi Dacă o noţiune este confuză pentru dumneavoastră, poate că este din cauză că reprezentarea internă pe care o aveţi despre ea este mică, neclară, obscură şi îndepărtată, pe când noţiunile pe care le înţelegeţi sunt reprezentate printr-o imagine apropiată, luminoasă şi clară. Observaţi ce devin impresiile dumneavoastră atunci când v-aţi modificat reprezentările noţiunii confuze astfel încât să fie identice cu cele ale noţiunilor pe care le înţelegeţi.

A apropia imaginile sau a le da mai multă luminozitate nu le face mai intense pentru toată lumea. Se întâmplă şi invers. Unele persoane au impresia că lucrurile capătă mai multă consistenţă atunci când devin mai neclare şi mai întunecate. Trebuie deci să descoperiţi care sunt submodalităţile esenţiale pentru dumneavoastră sau pentru persoana pe care vreţi se ajutaţi să se schimbe, şi să aveţi apoi destulă putere personală ca să folosiţi aceste instrumente până la capăt.

Lucrând astfel asupra submodalităţilor, rebotezăm sistemul de Stimuli care îi ordonă creierului ce trebuie să resimtă în cutare sau cutare circumstanţă. Creierul reacţionează la

toate semnalele (submodalităţile) pe care i le transmiteţi. Dacă emiteţi un anumit semnal, creierul va resimţi durere. Dacă îi transmiteţi un altul, prin submodalităţi diferite, poate vă veţi simţi bine după câteva clipe. În cursul unui seminar de formare neurolingvistică pentru profesionişti, pe care l-am ţinut într-o zi la Phoenix, în Arizona, am remarcat că un număr mare de persoane din sală aveau muşchii feţei foarte întinşi şi că adoptau expresii pe care le-am luat drept durere. Am trecut mintal în revistă toate lucrurile despre care vorbisem, şi n-am descoperit nimic care să fi putut să declanşeze această reacţie la atâţia oameni. Am sfârşit deci prin a întreba pe cineva: „Ce simţiţi chiar în această clipă?" – „Mă doare foarte tare capul", mi-a răspuns interlocutorul meu. De-abia spusese asta, şi un altul s-a plâns de aceeaşi durere, apoi un al treilea, şi aşa mai departe. Mai mult de şaizeci de persoane aveau migrenă. Mi-au explicat că proiectoarele care îi luminau, pentru ca seminarul să fie filmat pe video, îi orbeau, şi că era foarte obositor. În plus, ne aflam într-o încăpere fără ferestre, iar ventilaţia era în pană de trei ore, astfel încât aerul devenea foarte sufocant Toate aceste elemente conjugate provocaseră o schimbare în fiziologia acestor oameni. Ce puteam să fac? Să-i trimit să ia o aspirină?

Evident nu. Creierul nu cauzează durere decât dacă primeşte un stimul care îi spune să resimtă durere. Le-am cerut deci oamenilor să descrie submodalităţile durerii lor. Pentru unii, era vorba de o senzaţie apăsătoare, cu junghiuri;

pentru alţii, nu. Pentru unii, era ceva voluminos şi foarte dar, pentru alţii, un mic bloc întunecat Le-am cerut atunci să modifice submodalităţile durerii lor, mai întâi disociindu-se de ea şi punând-o în afara lor. Apoi i-am făcut să iasă din senzaţia lor, cerându-le să-şi imagineze o formă de mărimea durerii lor şi să o pună la circa trei metri în faţa lor. Le-am spus apoi să umfle şi să dezumfle această reprezentare, să o umfle până când explodează şi trece dincolo de tavan, apoi să o micşoreze din nou, şi, în sfârşit să-şi împingă durerea până la soare şi să o privească topindu-se în contact cu el, apoi să o readucă pe pământ sub forma unor raze de soare, pentru a face plantele să crească. La sfârşit i-am întrebat cum se simţeau, în mai puţin de când minute, pe 95% dintre persoanele suferinde nu le mai durea capul. Modificasem reprezentarea a ceea ce îi ordonau creierului să facă, iar creierul lor, primind de acum noi semnale, provocase o nouă reacţie. Pentru celelalte 5%, a mai fost nevoie de încă cinci minute, pentru a efectua nişte schimbări mai precise.

Când descriu acest procedeu, unor persoane le e greu să creadă că pot elimina durerea atât de repede. Totuşi, n-aţi făcut deja acest lucru, în mod inconştient de nenumărate ori? Nu vă amintiţi o ocazie în care resimţeaţi durere şi în care aţi fost absorbit de altceva, un eveniment amuzant care s-a produs în acelaşi moment de exemplu? Inconştient aţi modificat atunci ceea ce vă reprezentaţi, şi aţi încetat să mai suferiţi. Durerea poate să dispară şi să nu se mai întoarcă, cu

condiţia să nu începeţi iar să v-o reprezentaţi. Datorită unei mici acţiuni conştiente asupra reprezentărilor dumneavoastră interne, este uşor să suprimaţi, oricând doriţi, durerea de cap.

De fapt atunci când cunoaştem semnalele care provoacă anumite efecte în creierul nostru, putem face astfel încât să resimţim aproape orice dorim, în orice situaţie.

Un ultim avertisment un mare număr de filtre ale experienţei umane pot afecta capacitatea noastră de a menţine noi reprezentări interne, sau chiar de a le face pur şi simplu să apară, chiar şi numai o singură dată Aceste filtre sunt în legătură cu lucrurile la care ţinem mai mult şi cu avantajele inconştiente pe care ni le poate aduce comportamentul nostru din acel moment Importanţa valorilor este tratată într-un capitol special, şi vom vorbi despre beneficiile secundare inconştiente mai târziu, în legătură cu procesul de restructurare a schemelor. Dacă durerea vă trimite semnale importante cu privire la ceva ce trebuie să modificaţi în corpul dumneavoastră, în cazul în care nu răspundeţi acestei necesităţi, durerea va reveni, cu siguranţă, pentru că vă este, efectiv, foarte utilă ca semnal.

Acest capitol v-a furnizat principalele instrumente necesare pentru a vă pune creierul la treabă. În multe cazuri, veţi obţine rezultatele dorite acţionând numai asupra submodalităţilor. Aţi văzut cum se poate transforma o stare, modificând structura unei reprezentări interne. Este, în general, mai mult decât suficient pentru a schimba un comportament Totuşi, dacă doar de

atât aţi avea nevoie, nu ne-ar mai rămâne decât să ne închidem taraba imediat

Pentru ca această muncă să fie eficace, trebuie să fim în măsură să ne transformăm sistematic reprezentările interne. Metoda „îmboldirii” este una dintre principalele tehnici care garantează această transformare.

Dar şi alţi factori influenţează reprezentarea pe care ne-o facem despre lume. Fiziologia, metaprogramele, cadrele de referinţă şi punctele de sprijin, toate aceste elemente afectează sensul, tipul şi calitatea reprezentărilor noastre – şi, deci, ceea ce resimţim şi modul nostru de a acţiona Vom studia aceşti diverşi factori în capitolele următoare. Toţi constituie instrumente suplimentare pentru a efectua schimbările durabile pe care ni le dorim.

Mai întâi, totuşi, trebuie să studiem un alt aspect al modului în care ne structurăm experienţele, un element crucial, fără de care imitarea comportamentului uman ar fi dificilă sau imposibilă. Să examinăm…

SINTAXA SUCCESULUI

Toate să se facă în chip cuviincios şi cu rânduială.

Întâia Epistolă către Corinteni

Pe tot parcursul acestei cărţi, am încercat să descoperim cum acţionează oamenii. Am stabilit că oamenii care obţin rezultate remarcabile efectuează sistematic o serie de acţiuni bine definite, totodată mintale şi fizice (acţiuni interioare, în mintea lor, şi acţiuni exterioare, asupra lumii). Dacă, la rândul nostru, efectuăm

aceleaşi acţiuni, vom obţine rezultate identice sau analoage. Există totuşi un alt factor care afectează rezultatele, şi anume sintaxa acţiunii, adică modul în care ne ordonăm acţiunile. Or, această sintaxă poate modifica extrem de mult efectele pe care le producem.

Ce diferenţă este între „un câine l-a muşcat pe Petre” şi Petre l-a muşcat pe un câine”? Intre „Paul îl bate pe George” şi „George îl bate pe Paul”? O mare diferenţă, mai ales dacă te cheamă Petre, Paul sau George. Totuşi cuvintele sunt aceleaşi. Ceea ce se schimbă este modul în care sunt aşezate, sintaxa Sensul frazei este determinat de ordinea semnalelor transmise creierului. Aceiaşi Stimuli sunt în joc, aceleaşi cuvinte, totuşi sensul este diferit Este un punct esenţial care trebuie priceput dacă dorim să imităm în mod eficient rezultatele obţinute de oamenii care reuşesc. Ordinea în care sunt prezentate lucrurile modifică modul în care le înregistrează creierul. Lucrurile se petrec exact ca în cazul unui calculator. Dacă îi daţi instrucţiuni în ordinea corectă, calculatorul îşi va utiliza toate funcţiile şi va furniza rezultatul scontat

Ne slujim de cuvântul „strategie” pentru a desemna ansamblul factorilor – reprezentări interne, submodalităţi şi sintaxă – care contribuie la un rezultat anume.

Orice am vrea, să iubim, să seducem, să ne motivăm, să luăm decizii, sau orice altceva, facem aproape întotdeauna apel la o strategie. Dacă reuşim să aflăm care este, în cazul dragostei, strategia noastră, vom putea declanşa această

stare după voie. Dacă ştim ce măsuri adoptăm, şi în ce ordine, pentru a lua o decizie, atunci când vom fi nehotărâţi vom putea să ne simţim hotărâţi în câteva clipe. Vom şti pe ce butoane să apăsăm şi cum să obţinem soluţiile pe care le aşteptăm de la biocalculatorul nostru intern.

Exista o metaforă care se potriveşte foarte bine cu elementele unei strategii şi cu folosirea lor, şi anume cea a gastronomiei. Dacă cineva face cea mai bună prăjitură cu ciocolată din lume, puteţi s-o faceţi şi dumneavoastră? Bineînţeles, cu condiţia să aveţi reţeta o reţetă nu este nimic altceva decât o strategie, o listă de elemente care trebuie folosite într-un anumit fel şi într-o anumită ordine. Dacă socotiţi că toţi avem acelaşi sistem nervos, trebuie să admiteţi că dispunem, toţi, de aceleaşi resurse potenţiale. Strategia noastră – modul în care ne folosim aceste resurse – este cea care determină rezultatele pe care le obţinem. Acest lucru este adevărat şi cu privire la afaceri. Se întâmplă ca o întreprindere să posede resurse superioare alteia, dar cea care îşi utilizează mai bine resursele va ajunge, în general, să domine piaţa

De ce aveţi deci nevoie pentru a face o prăjitură de aceeaşi calitate ca cea a marelui cofetar? De o reţetă, pe care trebuie se urmaţi întocmai. Dacă aplicaţi cu scrupulozitate reţeta, veţi obţine aceleaşi rezultate, chiar dacă n-aţi făcut niciodată prăjituri. Cofetarul va fi avut nevoie, poate, de ani de încercări pentru a obţine o prăjitură perfecta însă dumneavoastră puteţi economisi ani de zile, mulţumindu-vă să imitaţi

ceea ce a făcut acesta.

Există strategii pentru a reuşi din punct de vedere financiar, pentru a rămâne sănătos, pentru a te simţi fericit şi iubit toată viaţa Dacă ştiţi oameni care au reuşit din punct de vedere financiar sau care au relaţii afective satisfăcătoare, va fi de ajuns, pentru a produce aceleaşi rezultate, în mai puţin timp şi cu mai puţine eforturi decât le-au fost necesare lor, să cunoaşteţi strategia lor şi să o aplicaţi. Acesta este avantajul imitaţiei.

O reţetă care ne dă puterea de a acţiona eficient ne furnizează, mai întâi, o listă de ingrediente necesare. În „bucătăria" experienţei umane, ingredientele sunt cele cinci simţuri. Toate acţiunile umane rezultă dintr-o folosire particulară a sistemelor de reprezentare vizuale, auditive, chinestezice, gustative şi olfactive. Apoi, reţeta ne indică şi cantităţile. Este rolul pe care îl joacă submodalităţile într-o strategie. Ele determină într-adevăr, de exemplu, cantitatea de elemente senzoriale pe care trebuie să le conţină experienţa, cantitatea de lumină sau de umbră, de sunete etc.

Dar aceasta nu e suficient, trebuie să cunoaşteţi şi „sintaxa" de fabricare. Ce se va întâmpla, într-adevăr, dacă în reţeta dumneavoastră puneţi la urmă ceea ce cofetarul pune mai întâi? Veţi obţine o prăjitură de aceeaşi calitate? Mă îndoiesc. Dacă, în schimb, folosiţi aceleaşi ingrediente, în aceleaşi cantităţi şi în aceeaşi ordine, veţi obţine, bineînţeles, aceleaşi rezultate.

În toate domeniile vieţii, nişte serii de Stimuli bine definiţi duc întotdeauna la un rezultat bine definit Strategiile sunt asemenea combinaţiei care permite deschiderea seifului resurselor dumneavoastră cerebrale. Degeaba cunoaşteţi cifrele din care este alcătuită, dacă nu le utilizaţi în ordinea corectă închizătoarea nu se va deschide. Dar, dacă ştiţi cifrele şi ordinea, închizătoarea se va deschide de fiecare dată. Este deci necesar să cunoaşteţi combinaţia care deschide seiful dumneavoastră, ca şi pe cele care deschid seifurile celorlalţi.

Care sunt elementele constitutive ale sintaxei? Simţurile noastre. Suntem supuşi la semnale senzoriale la două niveluri: intern şi extern. Sintaxa este mijlocul de a combina elementele a ceea ce trăim exterior şi a ceea ce ne reprezentăm interior. Avem, de exemplu, două tipuri de experienţă vizuală. Prima este ceea ce vedem din lumea exterioară. Citind această carte, privind caracterele negre imprimate pe fondul alb, aveţi o experienţă vizuală externă. Cea de-a doua este experienţa vizuală internă. Vă amintiţi modul în care ne-am jucat, în capitolul precedent, cu modalităţile şi submodalităţile vizuale? Nu eram într-adevăr acolo, încât să vedem plaja sau norii, bunele sau proastele momente pe care ni le reprezentam în minte. Le trăiam într-o manieră vizuală internă.

La fel se petrec lucrurile în cazul celorlalte modalităţi. A auzi prin fereastra deschisă un t’en şuierând reprezintă o experienţă auditivă externă. *A* auzi o voce în minte – o experienţă auditivă

internă. Atunci când tonul vocii este elementul important este vorba despre o experienţă auditivă tonală. Dacă, dimpotrivă, importante sunt cuvintele (sensurile lor), vom avea de-a face cu o experienţă auditivă logică. Când simţim textura braţului fotoliului pe care ne rezemăm, trăim o experienţă chinestezică externă. Dacă aveţi în minte impresia că un anumit contact sau altul vă face bine, este o experienţă chinestezică internă.

Pentru a crea o reţetă, trebuie să dispunem de un sistem care să permită descrierea a ceea ce trebuie făcut şi când. De aceea, am pus la punct un sistem de notare, datorită căruia ne putem descrie strategiile. Este vorba de un fel de stenografie, slujind la reprezentarea proceselor senzoriale: *V* pentru vizual, A pentru auditiv, *Ch* pentru chinestezic, *i* pentru intern, e pentru extern, f pentru total şi /pentru logic. Astfel, atunci când vedeţi un obiect exterior (vizual extern), el poate fi reprezentat prin *Ve*. Atunci când resimţiţi o senzaţie internă, va fi *Chi*. Dacă luăm acum în considerare strategia unui individ care este motivat de ceea ce a văzut (Ve), care apoi îşi spune ceva sie însuşi (*Ali*) şi provoacă necesitatea unei acţiuni interne *Chi*, ansamblul strategiei sale va putea fi reprezentat prin formula: *Ve-Ail-Chi*. Veţi putea să-i „vorbiţi” o zi întreagă acestui individ pentru a-l convinge să acţioneze, aveţi foarte mici şanse să reuşiţi. În schimb, dacă îi „arătaţi” un rezultat şi îi suflaţi ce ar trebui să-şi spună văzându-l, veţi reuşi, probabil, să-l puneţi în starea dorită, aproape instantaneu. În capitolul următor, vă voi arăta cum

să descoperiţi strategiile pe care le folosesc oamenii în anumite situaţii. Dar vreau mai întâi să vă arăt cum funcţionează aceste strategii şi de ce sunt atât de importante.

Avem strategii pentru orice. Dar puţini dintre noi ştiu să le utilizeze conştient De aceea intram în diferite stări şi ieşim din ele, în funcţie de stimulii care ne frapează. Este deci necesar să identificaţi strategia care este a dumneavoastră, pentru a crea starea dorită la cerere. Şi trebuie, de asemenea, să puteţi recunoaşte strategiile celorlalţi, pentru a şti exact la ce reacţionează.

Aveţi, de exemplu, un mod sistematic de a vă organiza experienţele interne şi externe atunci când cumpăraţi ceva? Cu siguranţă. Poate că nu-l cunoaşteţi, dar probabil că sintaxa stimulilor care vă atrag spre o anumită maşină vă va atrage şi spre o anumită casă. Există Stimuli care, aşezaţi în ordinea potrivită, vă vor crea automat o stare receptivă pentru acţiunea de a cumpăra. Astfel, toţi dispunem de înlănţuiri pe care le urmăm sistematic pentru a crea stări şi activităţi bine determinate. Prezentarea unei informaţii după sintaxa unei persoane este un mijloc eficient de a stabili o relaţie cu ea. De fapt, dacă e utilizat eficient modul dumneavoastră de comunicare devine aproape irezistibil, pentru că declanşează automat anumite reacţii.

Ce alte strategii există? Există strategii de persuasiune? Există moduri de a organiza materialul pe care i-l prezentaţi cuiva, astfel încât să devină irezistibil? Fără nicio îndoială. Şi motivaţia? Seducţia? Studiul? Sportul? Vânzarea?

Absolut şi depresia? Sau buna-dispoziţie? Există moduri particulare de a vă reprezenta experienţa asupra lumii într-o anumită ordine, pentru a provoca aceste sentimente? Bineînţeles. Există strategii ale gestionării eficiente. Există strategii ale creativităţii. Când anumite lucruri declanşează o reacţie din partea dumneavoastră, intraţi în starea corespunzătoare. Vă este de ajuns să ştiţi care este strategia dumneavoastră, pentru a ajunge în această stare la cerere. Şi trebuie să fiţi în măsură să identificaţi strategiile celorlalţi pentru a şti cum să le daţi ceea ce vă cer.

Ceea ce trebuie deci să descoperim este înlănţuirea anumită, sintaxa care produce cutare rezultat care dă naştere stării cutare. Dacă reuşiţi să faceţi asta şi vreţi să provocaţi acţiunea dorită, veţi putea să vă construiţi lumea în funcţie de dorinţele dumneavoastră în afară de alimentele necesare vieţii, precum hrana sau apa, tot ceea ce puteţi dori reprezintă, aproape întotdeauna, o stare. Singurul lucru pe care trebuie să-l cunoaşteţi este sintaxa, strategia care vă poate duce la ceea ce doriţi.

Unul dintre cele mai mari succese ale mele în materie de imitaţie a avut loc în armată. Am fost prezentat unui general, cu care am început să vorbesc despre tehnicile performanţei optime, cum ar fi PNL. I-am spus că, oricare ar fi programele sale de formare, credeam că pot să le reduc durata la jumătate, ameliorând totodată nivelul indivizilor formaţi. Îmi plasasem ştacheta puţin cam sus, nu? Generalul a părut interesat, dar nu era convins, şi, pur şi simplu, m-a recrutat

să predau tehnicile PNL Cum seminarul meu dăduse rezultate, am semnat apoi cu armata un contract de creare de programe de formare şi de seminarii de imitaţie. Nu trebuia să fiu plătit decât dacă realizam ceea ce promisesem.

Primul proiect cu care am fost însărcinat privea un program de patru zile, de formare a recruţilor pentru tragerea cu pistolul. Până în acel moment, o medie de doar 70% dintre soldaţii care urmau acest stagiu atingeau nivelul cerut, şi i se spusese generalului că nu se putea spera la mai mult de atât Am început atunci să mă întreb la ce mă înhămasem. Nu trăsesem niciodată cu pistolul, în toată viaţa mea, şi nici măcar nu mă încânta ideea să apăs pe un trăgaci. La început, John Grinder trebuia să lucreze cu mine la acest proiect, de aceea mi-am spus că, datorită experienţei sale de trăgător, vom reuşi să o scoatem la capăt Dar, cum datele nu îi conveneau, John s-a retras. Vă puteţi imagina în ce stare eram! În plus, auzisem spunându-se că doi membri ai grupului, furioşi la ideea sumei de bani care trebuia să mi se dea, hotărâseră să-mi dea o lecţie, şi urmau să facă tot posibilul ca să-mi saboteze munca. Neavând niciun fel de experienţă cu privire la trageri, pierzându-mi atuul principal Qohn Grinder) şi ştiind că soldaţii vor încerca să mă facă să dau greş, ce puteam face?

Mai întâi, am redus efectiv la zero imensa imagine a eşecului pe care mi-o formasem în minte. Apoi am început să alcătuiesc o nouă serie de reprezentări despre ceea ce puteam să fac. Am înlocuit astfel sistemul de credinţe după care „cei

mai buni antrenori din armată sunt incapabili să facă ceea ce U se cere, deci şi eu sunt" prin „aceşti antrenori sunt cei mai buni în specialitatea lor, dar nu ştiu nimic sau aproape nimic despre efectul reprezentărilor interne asupra performanţelor, nici despre tehnicile de imitaţie". O dată aflat în această stare fecundă, i-am spus generalului că aveam nevoie să mă întâlnesc cu cei mai buni trăgători ai lui, pentru a afla exact cum procedau – mintal şi fizic – ca să reuşească întotdeauna să-şi nimerească ţinta. După ce am descoperit datorită lor, „micul detaliu care schimbă totul", am putut să-i învăţ acest lutru pe soldaţi în mai puţin timp decât de obicei şi să obţin rezultatul dorit

Am descoperit credinţele-cheie pe care le aveau în comun unii dintre cei mai buni trăgători din lume şi le-am comparat cu credinţele soldaţilor care îşi ratau ţinta. Am descoperit apoi sintaxa şi strategia mintală comune celor mai buni trăgători şi le-am reprodus pentru a-i învăţa pe începători. Această sintaxă era produsul a mii, poate a sute de mii, de tiruri şi de modificări minuscule ale acestei tehnici. Apoi am imitat elementele-cheie ale fiziologiei lor.

Cum descoperisem strategia optimă pentru a produce efectul „toate dintr-o mie", am conceput un concurs de o zi şi jumătate pentru trăgătorii debutanţi. Vă întrebaţi ce rezultate am obţinut? Supuşi la un test, după mai puţin de două zile, 100% dintre soldaţi au fost admişi, şi numărul celor care atinseseră nivelul maxim – trăgător brevetat – era de trei ori mai mare decât după

stagiul normal, de patru zile. Învăţându-i pe aceşti debutanţi să-i transmită creierului lor aceleaşi semnale ca şi trăgătorii brevetaţi, făcusem din ei trăgători brevetaţi într-un timp de două ori mai scurt M-am ocupat atunci de oamenii pe care îi luasem ca model, cei mai buni trăgători din Statele Unite, şi i-am învăţat să-şi îmbunătăţească strategiile. Rezultatul: cu o oră mai târziu, un bărbat a reuşit din nou un scor pe care nu-l mai atinsese de şase luni, un altul a nimerit ţinta mai des decât o făcuse vreodată în cursul tuturor competiţiilor din ultimii ani, şi totuşi antrenorul nu-i scutise de dificultăţi. În raportul său către general, colonelul a vorbit despre primul progres, în materie de trageri cu pistolul, de după primul război mondial.

N-am povestit această anecdotă ca să vă arăt ce mare imitator sunt ci ca să înţelegeţi că, chiar şi atunci când nu avem deloc experienţă, chiar şi atunci când situaţia pare imposibilă, dacă dispunem de un model excelent, putem să descoperim ce face în mod deosebit să-l imităm, şi să ajungem astfel la rezultate analoage într-un timp mult mai scurt decât cel pe care l-am fi crezut necesar.

Există o strategie mai simplă, folosită de mulţi sportivi pentru a-i imita pe cei mai buni din specialitatea lor. Dacă doriţi să vă luaţi ca model un schior expert, începeţi prin a observa cu atenţie tehnica lui (Ve). În timp ce îl observaţi, îi imprimaţi corpului dumneavoastră aceleaşi mişcări (*Che*), până când aveţi impresia că fac parte din dumneavoastră(*Chi*). (Dacă aţi observat

cu atenţie nişte schiori, poate că aţi făcut deja aceasta, în mod inconştient) Când schiorul pe care îl priviţi se pregăteşte să schimbe direcţia, schimbaţi direcţia, ca şi cum dumneavoastră aţi fi cel care schiază. Încercaţi apoi să creaţi imaginea internă a unui schior expert (Vţ) – Aţi trecut de la vizualul în tem la chinestezicul extern, apoi la chinestezicul intern. Veţi crea atunci o altă imagine, vizuală internă, disociată, de această dată, a dumneavoastră pe cale de a schia (*Vi*). Va fi ca şi cum aţi privi un film care vă arată în timp ce imitaţi schioixil cât mai exact posibil. Apoi veţi intra în această imagine şi, într-un mod asociat veţi resimţi efectul pe care îl produce faptul de a realiza exact aceeaşi performanţă ca cea a profesionistului (*Chi*). Veţi repeta acest exerciţiu de atâtea ori de câte va fi nevoie ca să vă simţiţi perfect în largul dumneavoastră în timp ce-l faceţi. Vă veţi furniza astfel dumneavoastră înşivă strategia neurologică bine determinată ca să vă mişcaţi şi ca să practicaţi schiul la nivel optim. Veţi încerca atunci această strategie în realitate (*Che*).

Sintaxa acestei strategii se va putea scrie: *veche-Chi-Vi-Vi-Chi-Che*. Este unul dintre sutele de moduri de a imita pe cineva. Căci, nu uitaţi, există tot felul de mijloace pentru a produce rezultate. Nu există mijloace bune, nici mijloace rele, ci doar mijloace eficiente sau ineficiente.

Este evident că puteţi obţine rezultate mai exacte obţinând informaţii mai exacte în legătură cu tot ce face o persoană pentru a atinge un anumit rezultat la modul ideal, atunci când imităm

pe cineva, trebuie să-i imităm şi experienţa internă, sistemele de credinţe şi sintaxa. Totuşi, mulţumindu-ne să observăm această persoană, ajungem să imităm o bună parte din fiziologia ei. Şi fiziologia este cel de-al doilea factor (vom vorbi despre aceasta în capitolul 9) care creează starea în care ne aflăm şi care dă efectele pe care le producem.

Mai există un domeniu în care înţelegerea strategiilor şi a sintaxei poate schimba multe lucruri: învăţământul (sau studiul). De ce unii copii „nu mişcă" deloc la şcoală? Sunt convins că există pentru aceasta două motive principale. Pe de o parte, nu cunoaştem, în general, strategia cea mai eficientă pentru a preda cuiva o chestiune bine determinată. Şi, pe de altă parte, profesorii au rareori o idee precisă despre diferitele moduri în care învaţă copiii. Fiecare dintre noi are strategii distincte. Dacă nu cunoaştem strategiile de învăţare ale unui individ, riscăm să ne fie foarte greu să-l învăţăm ceva.

Unele persoane, de exemplu, stau prost cu ortografia. Din cauză că sunt mai puţin inteligente decât cele care se pricep la ortografie? Nu. Inteligenţa depinde, fără îndoială, mai mult de o bună sintaxă mintală, adică de modul în care organizăm, stocăm şi triem informaţia într-o situaţie bine determinată. Capacitatea dumneavoastră de a produce sistematic un rezultat depinde numai de condiţia ca sintaxa dumneavoastră mintală să contribuie la sarcina pe care i-aţi dat-o creierului dumneavoastră. Tot ceea ce aţi văzut, aţi aurit sau aţi resimţit este

înmagazinat în creierul dumneavoastră. Sunt nenumărate studiile care au arătat că nişte indivizi scufundaţi într-o stare de transă hipnotică reuşeau să-şi amintească (adică să acceadă la) fapte pe care erau incapabili să şi le amintească în mod conştient

Dacă nu staţi prea bine cu ortografia, aceasta ţine de modul în care vă reprezentaţi cuvintele. Care este deci cea mai bună strategie de adoptat pentru a rezolva această problemă? Cu siguranţă, nu o strategie chinestezică, căci este greu să simţim un cuvânt. Nu este nicio strategie auditivă, căci prea multe cuvinte nu se pronunţă aşa cum se scriu[6]. Ortografia este deci legată de capacitatea de a înmagazina elemente vizuale externe (litere) într-o ordine bine determinată. Mijlocul de a învăţa ortografia constă în formarea unor imagini vizuale accesibile în orice moment

Să luăm ca exemplu cuvântul „Albuquerque”. Cel mai bun mijloc de a învăţa să-l scrieţi nu este să-l citiţi pe litere de o sută de ori consecutiv, ci să-l înmagazinaţi în mintea dumneavoastră ca pe o imagine. Vom studia în capitolul următor mijlocul de a accede la diferitele părţi ale creierului nostru. Bandler şi Grinder, fondatorii PNL, au descoperit, de exemplu, că direcţia în care ne orientăm privirea determină partea din sistemul nostru nervos la care avem acces în modul cel mai direct Vom insista mai mult asupra acestor „tehnici de acces” în capitolul următor. Să ne

6 Autorul sc refera la limba engleză; în cazul limbii române, situaţiacstc alta, însă puteţi folosi strategia pe care v-o propune autorul pentru învăţarea unor limbi străine (n. tr.).

mulţumim, pentru moment să observăm că majoritatea oamenilor îşi amintesc mai bine imagini aşezându-le sus şi în stânga câmpului lor vizual. Cel mai bun mijloc de a reţine cuvântul „Albuquerque” este deci de a-l aşeza sus şi în stânga şi de a forma o imagine clară a acestuia.

Trebuie acum să introduc un nou concept, cel de „bucăţelire”. În general, oamenii nu sunt capabili să trateze în mod conştient decât între cinci şi nouă „bucăţi” de informaţie în acelaşi timp. Indivizii care învaţă repede sunt capabili să ducă la capăt operaţiile cele mai complexe pentru că ştiu să împartă informaţia în bucăţi mici, apoi să le adune într-un tot Mijlocul de a învăţa să scrieţi, Albuquerque” constă deci în a-l împărţi în trei bucăţi: Albu/ quer/que. Veţi scrie acum aceste trei părţi pe o foaie de hârtie, o veţi ţine sus şi în stânga ochilor dumneavoastră, veţi privi *Albu*, apoi veţi închide ochii şi veţi vizualiza mintal aceste două silabe. Deschideţi ochii, priviţi *Albu*. Nu rostiţi cuvântul, mulţumiţi-vă să-l priviţi, apoi închideţi din nou ochii şi vizualizaţi-l mintal. Repetaţi acest exerciţiu de patru sau cinci ori, până când puteţi să închideţi ochii şi să vedeţi clar *Albu*. Apoi luaţi a doua bucată, *quer*. Aruncaţi o privire mai rapidă asupra literelor din care e compusă şi faceţi acelaşi exerciţiu ca mai înainte. Apoi faceţi la fel cu *que*, până când imaginea *Albuquerque* este înmagazinată în creierul dumneavoastră. Dacă imaginea este clară, veţi avea, fără îndoială, o senzaţie chinestezică de exactitate. Veţi fi atunci în măsură să vedeţi cuvântul atât de clar, încât veţi putea să-l spuneţi

pe litere nu doar aşa, ci şi invers. Încercaţi. Spuneţi pe litere *Albuquerque*. Apoi spuneţi-l pe litere invers. Acum, că puteţi face asta, veţi retine pentru totdeauna cum se scrie acest cuvânt. Vă garantez asta.

Puteţi să faceţi la fel cu oricare alt cuvânt şi să deveniţi un maestru în ortografie Chiar dacă mai înainte vă era greu să vă scrieţi şi propriul nume.

Descoperirea strategiilor de învăţare preferate de ceilalţi reprezintă al doilea aspect fundamenta] al problemelor de învăţare. Aşa cum am arătat mai sus, fiecare posedă un teren mintal neurologic pe care îl utilizează cel mai adesea. Dar se predă rareori în funcţie de punctele forte ale cuiva. Se procedează ca şi cum toată lumea ar învăţa în acelaşi fel.

Vă voi da un exemplu. Cu un prea mult timp în urmă, mi s-a trimis un tânăr, care a venit cu un raport de şase pagini şi jumătate explicând că era dislexic, că stătea foarte prost la ortografie şi că avea probleme psihologice la şcoală. Am observat imediat că prefera să abordeze majoritatea experienţelor sale într-o manieră chinestezică. O dată ce am înţeles cum trata informaţia, eram în stare să îl ajut. Acest tânăr avea o aprehensiune excelentă a lucrurilor pe care le atingea. Or, procesul tradiţional de învăţare este vizual şi auditiv. Nu el nu se pricepea să înveţe, profesorii lui nu se pricepeau să-l înveţe lucrurile într-un mod care să-i permită să perceapă informaţia, să o înmagazineze şi să aibă acces la ea după voinţă.

Primul lucru pe care l-am făcut a fost să rup

raportul. „Toate astea sunt nişte prostii”, i-am spus. Gestul meu i-a atras atenţia. Se aştepta să-i pun şirul de întrebări obişnuite. În loc de asta, am început să-i vorbesc despre toate domeniile în care îşi utiliza cel mai bine sistemul nervos. „Îmi închipui că eşti bun la sport”, i-am spus. „Da, destul de bun”. Am descoperit că era foarte bun la suri Am vorbit puţin despresură şi a devenit imediat foarte atent şi a intratîntro stare în care se simţea eficient, o stare care îl făcea mult mai receptiv decât îl văzuseră vreodată profesorii lui. I-am explicat că are tendinţa să înmagazineze informaţia după modul chinestezic şi că acest lucru prezenta mari avantaje în viaţă. În schimb, metoda lui de învăţare făcea dificil studiul ortografiei. I-am arătat deci cum să înregistreze vizual cuvintele şi am lucrat cu submodalităţile sale, pentru a-l face să resimtă aceeaşi senzaţie faţă de ortografie ca şi faţă de suri După un sfert de oră, spunea orice cuvânt pe litere, ca un supradotat

Şi toţi ceilalţi copii care au probleme şcolare? Este vorba, în majoritatea cazurilor, de probleme de strategie. Trebuie să fie învăţaţi să-şi utilizeze resursele. I-am predat aceste strategii unei institutoare care lucra cu copii cu probleme, în vârstă de doisprezece – paisprezece ani, care nu obţinuseră niciodată mai mult de 7 la ortografie, şi care luau cel mai adesea mai puţin decât media, între 2, 5 şi 5. A înţeles repede că 90% dintre aceşti „handicapaţi” aveau strategii de învăţare auditive sau chinestezice. În săptămâna de după adoptarea noilor strategii de învăţare,

nouăsprezece din cei douăzeci şi şase de elevi ai săi au obţinut 10 la ortografie, doi – 9, doi – 8, şi ceilalţi – 7.

A observat şi un progres considerabil cu privire la problemele lor de comportament, care „dispăruseră ca prin minune”. De aceea, se gândeşte să le trimită un raport superiorilor săi, pentru ca metoda să fie prezentată în toate şcolile din regiune.

Sunt convins că una dintre principalele probleme ale învăţământului rezidă în faptul că cei care predau nu ştiu după ce strategii se ghidează elevii lor. Nu cunosc combinaţia care deschide seiful acestor tineri. Combinaţia este, poate, două rotiri spre stânga şi douăzeci şi patru de rotiri spre dreapta, dar profesorul se încăpăţânează să facă mai întâi douăzeci şi patru de rotiri spre dreapta, apoi două spre stânga. Până acum, procesul de educaţie a fost centrat pe ceea ce trebuie să înveţe elevii, şi nu pe cel mai bun mod, pentru ei, de a învăţa aceste lucruri Tehnicile performanţei optime ne învaţă strategiile particulare pe care le folosesc diferitele genuri de persoane pentru a învăţa, ca şi cel mai bun mijloc de a preda anumite materii, cum ar fi ortografia.

Ştiţi cum a reuşit Einstein să conceapă teoria relativităţii? El a explicat că lucrul care îl ajutase cel mai mult fusese capacitatea sa de a vizualiza „efectul pe care l-ar avea faptul de a sta aşezat călare la extremitatea unei raze de soare”. Oamenii care nu reuşesc să vadă acelaşi lucru în mintea lor au probleme în a înţelege relativitatea. De aceea, primul lucru pe care trebuie să-l înveţe

este metoda cea mai eficientă de a-şi pune creierul la treabă. Exact despre aceasta este vorba în tehnicile performanţei optime. Ele ne învaţă să folosim strategiile cele mai eficiente pentru a obţine cât mai repede şi cât mai uşor posibil rezultatele pe care le urmărim.

Problemele pe care le întâlnim în învăţământ există în aproape toate domeniile. Slujiţi-vă de instrumentul greşit, sau de metoda greşită, şi veţi obţine rezultatul greşit Folosiţi-l pe cel corect, şi veţi face minuni. Nu uitaţi: avem o strategie pentru orice. Dacă sunteţi agent de vânzări, v-ar fi de folos să cunoaşteţi strategia de cumpărare a clientului dumneavoastră? Bineînţeles că da. Dacă este în principal chinestezic, veţi începe prin a-i arăta culorile frumoase ale maşinilor pe care urmează să le privească? Eu n-aş proceda aşa. Aş încerca să-l fac să resimtă o puternică senzaţie fizică. L-aş pune să se aşeze la volan, să pipăie pernele, l-aş face să resimtă senzaţiile pe care le-ar avea gonind pe o şosea liberă. Dacă ar fi mai curând vizual, aş începe, din contră, cu culorile, liniile şi alte submodalităţi vizuale care folosesc strategiilor lui.

Dacă sunteţi antrenor, nu v-ar fi util să ştiţi ceea ce îi motivează pe diferiţii dumneavoastră jucători, ce tipuri de Stimuli acţionează cel mai bine pentru a-i pune într-o stare fecundă? V-ar plăcea să puteţi să descompuneţi sarcinile lor specifice după sintaxa cea mai eficientă, aşa cum am făcut eu cu trăgătorii din armată? Sunt sigur că da. Aşa cum există un mod de constituire a unei molecule de ADN sau de construire a unui pod,

există o sintaxă care este cea mai potrivită pentru o sarcină anume, o strategie pe care oamenii o pot utiliza sistematic pentru a produce rezultatele pe care le urmăresc.

Unii dintre dumneavoastră îşi spun, poate: „E minunat dacă ştiţi să citiţi gândurile celorlalţi. Dar eu nu sunt în stare să ghicesc strategiile amoroase ale celorlalţi doar privindu-i. Nu sunt în stare să vorbesc cinci minute cu cineva şi să ştiu ce îl incită să cumpere ceva sau să facă orice altceva”. Pentru că nu ştiţi ce să căutaţi – şi nici ce să-l întrebaţi – nu sunteţi în stare de asta. Dacă, în schimb, îl întrebaţi aproape orice aşa cum trebuie s-o faceţi, cu destulă convingere şi implicare personală, veţi reuşi. Unele obiective cer multă convingere şi energie. Le puteţi atinge, dar trebuie într-adevăr să vă dedicaţi lor până la capăt în schimb, strategiile sunt uşor de găsit Puteţi identifica strategiile unei persoane în câteva minute. În capitolul următor vom învăţa deci…

CUM SĂ DESCOPERIM STRATEGIA UliUI INDIVID

„Începeţi cu începutul – spuse grav regele – şi continuaţi până la sfârşit; atunci opriţi-vă”.

Lewis Carroll, Alice în Ţara Minunilor

Aţi văzut vreodată un maistru lăcătuş lucrând la o casă de bani? Pare un magician. Face să joace încuietorile, aude zgomote pe care dumneavoastră nu le auziţi, vede zimţi pe care dumneavoastră nu-i vedeţi, simte crestături pe care dumneavoastră nu le simţiţi şi sfârşeşte prin a descoperi combinaţia casei de bani.

Maeştrii comunicării lucrează în acelaşi fel.

Or, nimic nu vă împiedică să faceţi la fel, să identificaţi sintaxa mintală a oricui, să descoperiţi combinaţia care deschide seiful minţii cuiva sau pe al minţii dumneavoastră. Este de ajuns să gândiţi ca un lăcătuş. E nevoie, pentru aceasta, să vedeţi ceea ce nu vedeaţi înainte, să auziţi ceea ce nu auzeaţi, să simţiţi ceea ce nu resimţeaţi şi să puneţi întrebările pe care nu ştiaţi să le puneţi mai înainte. Dacă faceţi aceasta cu pricepere şi cu atenţie, veţi reuşi să descoperiţi strategiile oricui, în orice situaţie. Veţi învăţa astfel să le oferiţi celorlalţi exact ceea ce cer şi îi veţi învăţa să facă acelaşi lucru pentru ei înşişi.

Înţelegeţi, mai întâi, că oamenii vă vor spune tot ce aveţi nevoie să ştiţi pentru a le cunoaşte strategiile. Vă vor spune aceste lucruri prin intermediul cuvintelor. Vi le vor spune prin intermediul corpului lor. Vi le vor spune chiar şi prin intermediul ochilor. E suficient să învăţaţi să citiţi ceea ce vă spun, aşa cum se citeşte o carte sau o scrisoare. O strategie nu este decât o înlănţuire de reprezentări – vizuale, auditive, chinestezice, olfactive, gustative – bine determinată, care produce un efect bine determinat Nu trebuie decât să-l faceţi pe interlocutorul dumneavoastră să-şi folosească strategia, şi să observaţi cu atenţie ceea ce face pentru a avea din nou acces la ea.

Pentru a scoate la lumină în mod eficient strategiile unui interlocutor, trebuie mai întâi să ştiţi ce căutaţi, care sunt indicaţiile care dezvălui esc partea din sistemul nervos pe care o va folosi. Învăţaţi să recunoaşteţi tendinţele celorlalţi şi să

le folosiţi pentru a institui o mai bună relaţie cu ei. Astfel, unele persoane utilizează o anumită parte a sistemului lor nervos mai mult decât alţii. Aşa cum există stângaci şi dreptaci, unii indivizi au tendinţa să prefere un anumit mod de comunicare faţă de un altul.

Întrebaţi-vă deci, în primul rând, care este principalul sistem de reprezentare al interlocutorului dumneavoastră. Fiinţele care sunt mai curând vizuale văd lumea în imagini; ele se simt în culmea puterii atunci când pun în funcţiune partea vizuală a creierului lor. Şi, cum încearcă să rămână la nivelul imaginilor creierului lor, ele vorbesc, în general, repede. Nu le pasă de modul în care fac aceasta, încearcă pur şi simplu să juxtapună cuvinte imaginilor lor. Folosesc metafore vizuale. Spun cum „arată" oamenii, cum „văd" ei lucrurile, dacă li se par luminoase sau întunecate.

Fiinţele care sunt mai curând auditive îşi aleg cu mai multă grijă cuvintele pe care le folosesc. Au voci mai răsunătoare, vorbesc mai rar, cu mai mult ritm şi într-un mod mai temperat. Cum cuvintele înseamnă mult pentru ele, sunt atente la ceea ce spun. Folosesc deseori expresii ca: „am auzit ce-ai zis", „asta nu-mi spune nimic", „ce tot spui tu acolo?"

Fiinţele chinestezice sunt şi mai lente. Reacţionează, înainte de toate, la senzaţii. Au voci profunde şi vorbesc rar. Sunt oameni care „palpează" lucrurile, care iubesc „concretul". Vă vor găsi „greoi", vor vrea „să păstreze contactul". Vă vor spune că n-au reuşit încă să „pună mâna pe

„cutare persoană sau că „au afacerea în mână”.

Noi toţi utilizăm elemente din aceste trei moduri, dar majoritatea indivizilor au un sistem dominant când studiem strategiile unei persoane pentru a încerca să înţelegem cum ia deciziile, trebuie să-i cunoaştem principalul sistem de reprezentare. Dacă aveţi de-a face cu o persoană vizuală, nu vorbiţi cu repeziciunea unui melc, trăgându-vă răsuflarea după fiecare virgulă. O veţi scoate din minţi. Vorbiţi astfel încât mesajul dumneavoastră să se potrivească cu modul în care funcţionează mintea acesteia.

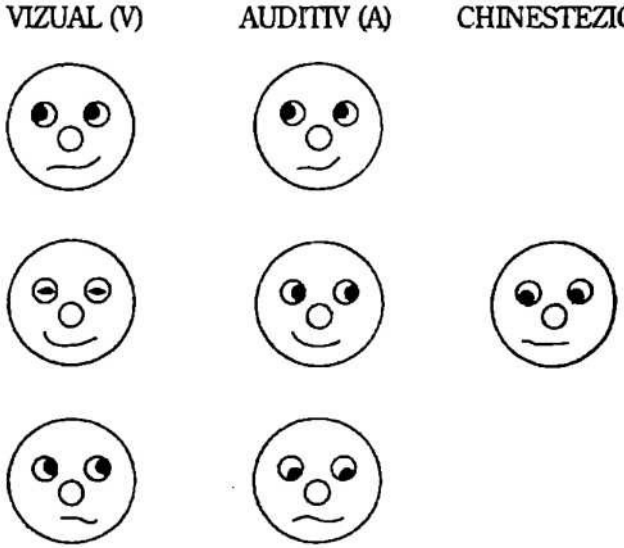
Putem reuşi să avem o impresie imediată a sistemului pe care îl utilizează un individ doar observându-l şi ascultând ce spune. Însă PNL furnizează indicii mai exacte despre ceea ce se petrece în mintea ei.

Se spune de multă vreme că ochii sunt oglinda sufletului. Dar doar de puţin timp s-a descoperit cât este de adevărat Nu există nimic misterios, nici parapsihologic în asta. Este de ajuns să fiţi un bun observator, să observaţi ochii interlocutorului dumneavoastră, pentru a afla imediat sistemul de reprezentare pe care îl foloseşte într-un anumit moment vizual, auditiv sau chinestezic.

Răspundeţi la întrebarea următoare: „Ce culoare aveau lumânările de pe tortul pentru cea de-a douăsprezecea aniversare a dumneavoastră?”

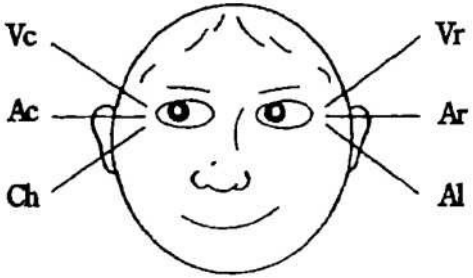
Când o persoană îşi reprezintă intern o informaţie, îşi mişca ochii, chiar dacă aceasta mişcare este uneori greu de sesizat la un dreptad normal alcătuit, indicaţiile de mai jos se aplică, şi

ele trimit sistematic la înlănţuirile corespunzătoare. (*Nota bene*. La unele persoane, stânga şi dreapta sunt inversate.)



Mişcările ochilor vă permit deci să aflaţi cum îşi reprezintă un individ lumea exterioară. Această reprezentare internă este „harta” lui asupra realităţii, şi pentru fiecare această „hartă” este unică.

INDICAŢII OCULARE



Vr-Vizual rememorat Viziunea imaginilor unor fapte deja văzute, aşa cum au fost văzute. Printre întrebările-lip care permit, în general, revelarea acestui tip de tratare a datelor, putem aminti: „Ce

culoare au ochii mamei dumneavoastră?” şi „Cu ce seamănă vesta dumneavoastră?”

Ve – Vizual construit Viziunea unor imagini nevăzute vreodată, sau a unor fapte văzute altfel decât în trecut Printre întrebările care permit în general, revelarea acestui tip de tratare a datelor, putem aminti: „Cu ce ar semăna un hipopotam portocaliu cu pete mov?” şi „Cu ce aţi semăna dumneavoastră în partea cealaltă a camerei?”

Ar-Auditiv rememorat Amintirea unor sunete deja auzite. Printre întrebările care permit în general, revelarea acestui tip de tratare a datelor, putem aminti: „Care este ultima frază pe care am rostit-o?” şi „Cum sună deşteptătorul dumneavoastră?”

Ac-Auditiv construit Auzirea unor cuvinte altfel decât în trecut Asocieri noi de sunete şi de intonaţii. Printre întrebările care permit în general, revelarea acestui tip de tratare a datelor, putem aminti: „Dacă ar trebui să creaţi un sunet nou, cu ce ar semăna el?” şi „Cum ar fi sunetul unei sirene emis de o chitară electrică?”

Al-Auditiv logic: Conversaţie cu sine însuşi.

Printre întrebările care permit revelarea acestui tip de tratare a datelor, putem aminti: „Ce vă spuneţi dumneavoastră înşivă deseori?” şi „Cum vă faceţi *mea culpa*?”

Ch – Chinestezic: Sentimente afective, senzaţii tactile, senzaţii proprioceptive (senzaţii ale unei mişcări musculare). Printre întrebările care permit revelarea acestui tip de tratare a datelor, putem aminti: „Ce resimţiţi când sunteţi fericit?”, „Cum este când atingeţi un con de pin?”

şi „Ce resimţiţi atunci când alergaţi?”

I

Acordaţi-vă o clipă şi încercaţi să vă amintiţi… Pentru a răspunde la această întrebare, 90% dintre dumneavoastră au privit în sus şi în stânga. Într-adevăr, astfel acced dreptadi şi mulţi stângaci la amintirile lor vizuale. Încă o întrebare: „Cum ar arăta Mickey Mouse cu barbă?” Gândiţi-vă o secundă. De această dată, privirea dumneavoastră s-a întors spre dreapta, sus. Într-adevăr, în această direcţie ne întoarcem ochii pentru a accede la imaginile construite. E suficient deci să priviţi ochii unei persoane pentru a afla sistemul senzorial la care accede. Citind în ochii ei, îi veţi afla strategiile, adică înlănţuirile de reprezentări interne care îi permit să îndeplinească o sarcină anume sau alta. Aceste înlănţuiri vă vor arăta „cum”-ul acţiunilor sale. Nu trebuie decât să reţineţi desenele de mai sus pentru a recunoaşte indicaţiile oculare care vi se dau.

Staţi la taclale cu cineva şi observaţi mişcarea ochilor să-i Puneţi-i întrebări care să-l facă să-şi amintească imagini, sunete sau senzaţii. Încotro se îndreaptă privirea lui la fiecare întrebare? Verificaţi pe dumneavoastră înşivă exactitatea schemelor.

Iată câteva întrebări-tip pe care le puteţi pune pentru a obţine nişte reacţii bine determinate.

Pentru a obţine Puteţi întreba

Imagini vizuale rememorate „Câte ferestre există în casa dumneavoastră?”; „Care este primul

lucru pe care-l vedeţi când vă treziţi dimineaţa?”; „Cu ce semăna iubitul (iubita) dumneavoastră de la şaisprezece ani?”; „Care este camera cea mai întunecată din casa dumneavoastră?”; „Care dintre prietenii (prietenele) dumneavoastră are părul cel mai scurt?”; „Care era culoarea primei biciclete pe care aţi avut-o?”; „Care este cel mai mic animal pe care l-aţi văzut ultima oară la grădina zoologică?”; „De ce culoare era părul primei dumneavoastră învăţătoare?”; „Enumeraţi toate culorile din camera dumneavoastră”.

Imagini vizuale construite „Cu ce aţi semăna dacă aţi avea trei ochi?”;

„Imaginaţi-vă un poliţist cu cap de leu, coadă de iepure şi aripi de vultur ”; „Imaginaţi-vă orizontul ridicându-se în fum”; „Vă imaginaţi cu părul blond platinat?”

Auditiv rememorat „Care e primul lucru pe care l-aţi spus ieri?”;

„Spuneţi-mi titlul unuia dintre cântecele dumneavoastră preferate de când eraţi adolescent) ”; „Care sunt zgomotele din natură care vă plac cel mai mult?”; „Care e cel de-al cincilea cuvânt din *Deşteaptă-te, române*?”; „Care este cel de-al nouălea cuvânt din *Noi suntem români*?”; „Cântaţi în gând *Treceau batalioane române Carpaţii*; „Ascultaţi mintal zgomotul unui izvor într-o zi liniştită de vară”; „Ascultaţi mintal cântecul dumneavoastră preferat”; „Care dintre uşile din apartamentul dumneavoastră face cel mai mare zgomot atunci când e trântită?”; „Ce face mai puţin zgomot atunci când o închideţi: uşa sau portiera maşinii?”; „Care dintre persoanele pe

care le cunoaşteti are vocea cea mai plăcută?”

Auditiv construit „Dacă aţi putea să le puneţi câte o întrebare lui Ştefan cel Mare, lui Mihai Viteazul şi Regelui Carol I, ce i-aţi întreba?”; „Ce-aţi spune dacă aţi fi întrebat cum se poate reduce posibilitatea unui război nuclear?”; „Imaginaţi-vă sunetul unui claxon de maşină care ar suna ca un fluier”.

Dialog auditiv intern „Repetaţi mintal întrebarea următoare: «în momentul acesta, care este cel mai important lucru din viaţa mea?»„

Cuvin te chinestezice, Imaginaţi-vă că vă cade un ţurţure în palmă”;

„Cum v-aţi simţit de dimineaţă atunci când v-aţi trezit?”; „Imaginaţi-vă senzaţia unui butuc de lemn care le transformă în mătase”; „Cât de caldă era apa ultima oară când aţi mers la mare?”; „Care este covorul cel mai moale din apartamentul dumneavoastră?”; „Imaginaţi-vă că tocmai faceţi o baie caldă”; „Imaginaţi-vă că mângâiaţi mai întâi o bucată de scoarţa aspră de copac, apoi un covor de muşchi proaspăt”.

Dacă, de exemplu, ochii interlocutorului dumneavoastră privesc în sus şi în stânga, înseamnă că tocmai şi-a reprezentat o scenă extrasă din memorie. Dacă privirea i se întoarce acum spre urechea stângă, înseamnă că a auzit un sunet şi dacă privirea i se întoarce spre dreapta jos, înseamnă ca a ajuns la partea chinestezică a sistemului său de reprezentare.

La fel, dacă vă este greu să vă amintiţi ceva, acest lucru se datorează, fără îndoială, faptului că nu v-aţi îndreptat privirea în direcţia care oferă

acces la informaţia pe care o căutaţi. Dacă încercaţi să vă amintiţi un fapt care s-a petrecut cu câteva zile mai devreme, să priviţi jos în dreapta nu vă va fi de niciun ajutor pentru a revedea scena. Dar, dacă priviţi sus în stânga, veţi observa că scena vă revine repede în minte. O dată ce ştim unde să privim pentru a regăsi informaţii înmagazinate în creier, putem ajunge la ele cu uşurinţă şi repede. (La 5 – 10% dintre indivizi, direcţiile sunt inversate, încercaţi să găsiţi un prieten stângaci sau ambidextru ale cărui direcţii să fie astfel inversate.)

Şi alte elemente fiziologice furnizează indicaţii asupra modurilor de reprezentare ale indivizilor. Oamenii care respiră superficial gândesc vizual. Cei care respiră echilibrat din diafragma sau cu întreaga cavitate toracică, gândesc în modul auditiv. Respiraţia ventrală indică, în schimb, un mod de acces chinestezic. Observaţi deci modul în care respiră oamenii şi priviţi pe unde respiră şi în ce ritm.

Vocea este şi ea foarte expresivă. Persoanele vizuale vorbesc cu poticniri şi repede şi au, în general, voci nazale, înalte sau piţigăiate. Vocile joase, profonde şi elocuţiunile lente indică nişte persoane chinestezice. Un ritm regulat şi un ton al vocii clar şi răsunător indică un mod de acces auditiv. Puteţi să citiţi chiar şi în nuanţele pielii. Când cineva gândeşte vizual, faţa tinde să pălească. Obrajii îmbujoraţi indică un mod de acces chinestezic. Când un individ îşi înalţă capul, este în modul vizual. În cazul în care capul său este drept sau uşor înclinat într-o parte (ca pentru

a asculta ceva), este în modul auditiv. Dacă are capul lăsat în jos sau dacă muşchii gâtului sunt relaxaţi, este în modul chinestezic.

Prin urmare, chiar şi printr-o comunicare minimală, se pot obţine indicaţii claie, infailibile despre funcţionarea creierului interlocutorului şi despre tipurile de mesaje pe care le foloseşte şi la care reacţionează. Dar mijlocul cel mai simplu de a-i descoperi strategiile este de a-i pune întrebările potrivite. Aşa cum am spus deja, există strategii pentru orice: pentru a cumpăra, pentru a vinde, pentru a fi motivat, pentru a se îndrăgosti, pentru a seduce şi pentru a fi creativ. Aş vrea să le examinez pe unele dintre ele împreună cu dumneavoastră. Cel mai bun mijloc de a învăţa aceasta nu este de a observa, ci de a trece la fapte. Vă voi cere deci, dacă puteţi, să faceţi exerciţiile următoare împreună cu altcineva.

Pentru a evidenţia strategia unui individ, trebuie mai întâi să fie într-o stane de totală „asociere”. Atunci nu mai are încotro şi trebuie să vă spună exact care sunt strategiile sale – în mod verbal sau nonverbal: mişcându-şi ochii, trupul etc. Starea este „firul roşu” al strategiei, întrerupătorul care oferă accesul la inconştientul unui individ. A încerca să descoperiţi o strategie atunci când o persoană nu este într-o stare de deplină asociere e ca şi când aţi încerca să faceţi pâine prăjită la un prăjitor scos din priză la şi cum aţi vrea să porniţi o maşină fără baterie. Căci doriţi nu să stârniţi o discuţie intelectuală, ci ca o fiinţă să retrăiască o stare şi, deci, să regăsească sintaxa care provocase această stare.

Ca să reiau o imagine pe care am mai folosit-o, o strategie este o reţetă. Dacă vă întâlniţi cu un cofetar care face cea mai bună prăjitură din lume, riscaţi să descoperiţi că nu ştie exact cum procedează. Că acţionează inconştient Riscaţi deci să nu vă poată răspunde atunci când îl întrebaţi ce cantităţi foloseşte. „Nu ştiu…”, va spune el, poate. „Un vârf dintr-asta şi puţin din cealaltă”. Prin urmare, în loc să-i cereţi să vă explice, cereti-i să vă arate. Puneţi-l în bucătărie şi cereţi-i să facă prăjitura. Puteţi atunci să notaţi diferitele etape şi, chiar înainte să pună vârful dintr-aia sau din cealaltă, îl veţi opri şi veţi măsura cantitatea exactă. Privindu-l de la început până la sfârşit, notând numele ingredientelor, cantităţile, ordinea (sintaxa), veţi obţine o reţetă pe care o veţi putea urma întocmai.

Evidenţierea unei strategii se operează în acelaşi fel. Trebuie să vă duceţi din nou interlocutorul în bucătărie – în momentul în care se aflase într-o stare anume – şi să descoperiţi primul şi primul lucru care îl introdusese în această stare. Este ceva sau cineva pe care-l văzuse sau auzise? Pe care îl atinsese? Atunci când vă povesteşte scena, observaţi-l şi întrebaţi-l: „Care e primul lucru care v-a introdus în această stare? Este cumva…?”, şi la fel în continuare, până când regăseşte starea pe care încercaţi să i-o provocaţi.

Orice căutare a unei strategii urmează această schemă. Trebuie să puneţi persoana în starea dorită, făcând-o să-şi amintească un moment în care era motivată, îndrăgostită,

creativă sau altfel. Trebuie apoi s-o faceţi să-şi reconstruiască strategia, punându-i întrebări simple despre sintaxa a ceea ce vedea, auzea şi resimţea. În sfârşit, o dată ce cunoaşteţi sintaxa, căutaţi submodalităţile strategiei. Găsiţi imaginile, sunetele şi senzaţiile care au scufundat-o în această stare. Care era mărimea imaginii? Care era tonul vocii? etc.

Încercaţi această tehnică pentru a descoperi strategia motivaţiilor unei alte persoane. Începeţi prin a o pune într-o stare receptivă. Întrebaţi-o: „Vă amintiţi o ocazie în care eraţi întru totul motivat (a) să faceţi ceva?”. Veţi cere un răspuns în concordanţă cu starea respectivă, un răspuns în care vocea, limbajul trupului să traducă aceeaşi idee ca şi cuvintele, într-un mod hotărât şi plauzibil Interlocutorul dumneavoastră nu va fi neapărat conştient de întreaga înlănţuire. Dacă starea a făcut parte din comportamentul său într-o perioadă anumită, o va reproduce foarte repede. Pentru a-l face să regăsească fiecare dintre etape, va trebui să-i cereţi se ia mai încet şi să fiţi foarte atent la ceea ce spune el şi la ceea ce spun ochii şi corpul său.

EVIDENŢIEREA UNEI STRATEGII

„Vă amintiţi o perioadă în care eraţi întru totul x…?”

„Vă amintiţi exact perioada?”

Jntoarceţi-vă în acea perioadă şi imaginaţi-vă cum vă simţeaţi”. (regăsirea stării)

Acum, că v-aţi întors în acea perioadă…” (menţinerea stării)

A „Ce v-a făcut mai întâi x…?”

„O scenă pe care aţi văzut-o?”

„O scenă pe care aţi auat-o?”

„Ceva sau cineva pe care l-aţi atins?”

„Ce v-a făcut, mai întâi şi mai întâi, întru totul x…?”

„După ce l-aţi (văzut, auzit, atins), ce v-a făcut mai apoi întru totul x…?”

B. „V-aţi format o imagine în minte?”

„V-aţi spus ceva dumneavoastră înşivă?”

— Aţi resimţit o şpngatip o emoţie?”

„Ce v-a făcut mai apoi x…?”

„După ce aţi A… şi B… (văzut ceva, spus ceva etc.), ce v-a făcut întru totul x…?”

C. „V-aţi format o imagine în minte?”

„V-aţi spus ceva dumneavoastră înşivă?”

„Aţi resimţit o senzaţie, o emoţie?”

„Sau s-a întâmplat altceva?”

„Ce v-a făcut mai apoi x…?”

Întrebaţi-l pe interlocutorul dumneavoastră dacă era atunci foarte x… (atras, motivat, altceva).

Dacă răspunsul este „da”, evidenţierea este gata.

Dacă răspunsul este „nu”, continuaţi să descoperiţi sintaxa, până în momentul în care starea este în întregime atinsă.

Etapa următoare constă doar în evidenţierea submodalităţilor bine determinate ale fiecăreia dintre reprezentările prezente în strategia interlocutorului dumneavoastră.

Prin urmare, dacă prima etapă a strategiei sale este vizuală, spuneţi: „Vorbiţi-mi despre ceea ce aţi văzut”. (vizual extern)

Apoi întrebaţi:

„Exact, ce v-a motivat din ceea ce aţi văzut?”
„Mărimea?”
„Luminozitatea?”
„Mişcarea?”

Continuaţi astfel până când aţi identificat toate submodalităţile strategiei sale. Vorbiţi atunci despre lucrul pentru care vreţi să-l motivaţi pe subiectul dumneavoastră, utilizând aceeaşi sintaxă şi aceleaşi submodalităţi, şi observaţi efectul pe care îl are asupra stării sale.

Când întrebaţi pe cineva: „Vă amintiţi o ocazie în care eraţi foarte motivat?” şi vi se răspunde: „Mmm, da.”. cu o ridicare din umeri, ce înseamnă asta? Asta înseamnă că interlocutorul dumneavoastră încă nu este în starea pe care urmăriţi să i-o treziţi. Se poate să răspundă „da”, iar din cap să spună „nu”. Înseamnă acelaşi lucru. Subiectul nu este de-a binelea asociat cu experienţa, nu este în starea dorită. Pentru a fi sigur că a captat o experienţă din trecut bine determinată, care să îl pună în starea urmărită, va trebui deci să-l întrebaţi: „Vă amintiţi o perioadă exactă în care eraţi întru totul motivat ca să faceţi ceva? Puteţi să vă întoarceţi la acea experienţă şi să reintraţi în ea?”. Asta ar trebui să meargă în aproape toate cazurile.

Atunci când v-aţi pus interlocutorul în starea dorită, întrebaţi: „Acum, că v-aţi întors la această experienţă, ce v-a motivat întru totul mai întâi şi mai întâi? Este un lucru pe care l-aţi văzut, l-aţi auzit sau l-aţi atins?”. Dacă subiectul spune că într-o zi a auzit un discurs convingător şi că s-a simţit imediat motivat să acţioneze, înseamnă că

strategia sa de motivare începe cu modul auditiv extern (*Aé*). Deci nu-l veţi motiva arătându-i un obiect, nici punându-l să facă ceva fizic. Căci el reacţionează mai bine la cuvinte şi la sunete.

Ştiţi acum în ce fel să-i atrageţi atenţia. Dar asta nu e toată strategia lui. Fiinţele reacţionează la evenimente totodată în modul extern şi intern. Prin urmare, trebuie să descoperiţi partea internă a strategiei sale. Şi atunci îl veţi întreba: „După ce aţi auzit asta, ce v-a motivat mai apoi întru totul? V-aţi format o imagine în minte? V-aţi spus ceva dumneavoastră înşivă? Sau aţi resimţit o senzaţie, o emoţie?”

Dacă răspunde că şi-a format o imagine în minte, a doua parte a strategiei sale este vizuală internă (*VI*). După ce a auzit ceva care îl motivează, îşi formează imediat o imagine mintală care îl motivează şi mai mult Există şanse mari ca acestea să fie imaginile care îl ajută, să se concentreze asupra a ceea ce vrea să facă.

Dar încă nu-i cunoaşteţi în întregime strategia. Trebuie să-l mai întrebaţi, de asemenea: „După ce aţi auzit ceva şi v-aţi format o imagine în minte, ce v-a motivat mai apoi întru totul? V-aţi spus ceva dumneavoastră înşivă? Aţi resimţit ceva în interiorul dumneavoastră? Sau s-a întâmplat altceva?” Dacă în acel moment resimte o senzaţie care îl motivează întru totul, strategia este completă. A creat seria de reprezentări (în cazul de faţă: *devi Chî*) care îl pun într-o stare de motivare. A auzit ceva, a văzut o imagine în minte, şi apoi s-a simţit motivat Majoritatea oamenilor au nevoie, astfel, de un stimul extern şi de doi sau

trei Stimuli interni pentru a atinge starea dorită, dar există indivizi ale căror strategii cuprind o înlănţuire de zece sau cincisprezece reprezentări diferite, înainte de a ajunge la ea.

Acum, ştiind sintaxa strategiei sale, trebuie să îi descoperiţi submodalităţile. Deci veţi spune: „Să vorbim iar despre ceea ce aţi auzit şi care v-a motivat Era vocea persoanei, cuvintele sale propriu-zise, viteza, sau ritmul vocii sale? Ce imagine v-aţi format în minte? Era o imagine mare, luminoasă...?”. După ce i-aţi pus toate aceste întrebări, veţi testa validitatea răspunsurilor interlocutorului, vorbindu-i pe acelaşi ton despre lucrul pentru care vreţi să-l motivaţi, apoi îi veţi spune ce imagine trebuie să-şi formeze în minte şi ce senzaţie trebuie să-i provoace asta. Dacă faceţi aceasta cu exactitate, veţi vedea cum, sub ochii dumneavoastră, interlocutorul intră într-o stare de motivare. Dacă vă îndoiţi de importanţa sintaxei, încercaţi să schimbaţi puţin ordinea. Apoi spuneţi-i ce va simţi şi ce îşi va spune, şi veţi vedea cum vă priveşte lipsit de interes. Aveţi ingredientele potrivite, dar le-aţi utilizat în ordinea nepotrivită.

De cât timp este nevoie pentru a evidenţia strategia unui individ? Depinde de complexitatea activităţii despre care vreţi să ştiţi mai multe. Uneori sunt de-ajuns un minut sau două pentru a afla sintaxa exactă care îl va împinge pe subiectul dumneavoastră să facă, după cum se spune, tot ceea ce doriţi.

Să ne imaginăm că sunteţi antrenor şi că doriţi să-l motivaţi pe subiectul de mai sus pentru

a deveni un mare alergător de fond. Subiectul este bine dotat, interesat, dar nu este într-adevăr motivat să se angajeze total. Cu ce veţi începe? îl veţi duce să vadă mari alergători la lucru”? îi veţi arăta pista? îi veţi vorbi foarte repede, pentru a-l pune în formă şi pentru a-i arăta cât sunteţi de nerăbdător? Nu, bineînţeles că nu. Toate metodele dinainte ar putea merge la un individ cu o strategie vizuală, însă îl vor lăsa rece pe omul dumneavoastră.

În loc de aceasta, trebuie să găsiţi stimulii auditivi care vor avea efect asupra lui. Pentru început, nu vorbiţi foarte repede, cum fac persoanele vizuale, nici foarte rar, ca persoanele chinestezice. Vorbiţi-i cu o voce bine modulată, regulată, clară şi rezonantă. Veţi încerca să îi vorbiţi cu submodalităţile de ton înalt şi de ritm, care, după cum tocmai aţi aflat, îi declanşează strategia de motivare. Spuneţi, de exemplu: „Sunt sigur că ai auzit vorbindu-se despre succesul pe care l-au avut competiţiile de fond. Nu se mai vorbeşte de altceva în club. Am atras mulţi spectatori în acest an. Să auzi cum urlă tribunele... e o nebunie! Unii tdpi mi-au spus că asta i-a entuziasmat şi că Le-a permis să atingă performanţe de care nu se credeau în stare. Dacă ai fi auzit ovaţiile din momentul în care ajung la linia de sosire!... N-am mai auzit aşa ceva niciodată, în toată cariera mea de antrenor”. Pentru că astfel vorbiţi pe limba lui. Vă slujiţi de acelaşi sistem de reprezentare ca şi el. Aţi putea să petreceţi ore în şir cu el arătându-i noul dumneavoastră stadion, asta nu-i va stârni nicio

reacţie. Dar faceţi-l să audă strigătele mulţimii în momentul în care va trece peste linia de sosire, şi este al dumneavoastră.

Totuşi, nu aveţi aici decât prima parte a sintaxei, începutul procesului. Asta nu va fi de ajuns pentru a-l motiva total. Trebuie să declanşaţi şi înlănţuirea internă. După descrierile pe care vi le va fi făcut, veţi putea introduce indicii auditive într-o frază ca:.Atunci când vei auzi ţipetele suporterilor tăi, te vei vedea pe cale de a face cursa vieţii tale. Vei dori, într-adevăr, să dai tot ce ai mai bun în tine”.

Dacă sunteţi manager, probabil că veţi fi interesat să vă motivaţi angajaţii. Dacă nu acesta este cazul, nu trebuie să vă aşteptaţi ca întreprinderea dumneavoastră să rămână prea mult timp prosperă. Pe deasupra, cu cât ştiţi mai multe despre strategia motivaţiilor, cu atât vă daţi mai bine seama că este dificil să reuşeşti să-i motivezi pe ceilalţi. Căci, în fond, dacă fiecare dintre angajaţii dumneavoastră are o strategie diferită, vă va fi greu să găsiţi o reprezentare care să răspundă tuturor aşteptărilor lor. Dacă urmaţi numai strategia dumneavoastră, nu îi veţi motiva decât pe oamenii asemănători cu dumneavoastră. Puteţi să organizaţi şi şedinţa de motivare cea mai elaborată din lume; dacă nu corespunde strategiilor specifice ale fiecăruia, nu va avea niciun efect Ce se poate face într-un asemenea caz?

Înţelegerea modului în care funcţionează strategiile trebuie să vă lămurească în două privinţe. Mai întâi, orice tehnică de motivare

destinată unui grup trebuie să cuprindă elemente care se adresează tuturor elemente vizuale, auditive şi chinestezice. Trebuie să le oferiţi deci ceva de văzut de auzit şi de simţit şi trebuie să fiţi capabil să vă modulaţi în diferite moduri vocea şi intonaţia, pentru a suscita interesul tuturor.

În al doilea rând, nimic nu poate ţine locul contactului individual. Puteţi să-i furnizaţi unui grup elemente generale care îi vor da fiecăruia ceva de rumegat”. Dar, pentru a răspunde la totalitatea strategiilor pe care le folosesc fiinţe diferite, idealul este să puneţi în evidenţă fiecare din strategiile lor individuale.

Am studiat până acum formula generală datorită căreia putem cunoaşte strategia unui individ. Dar, pentru a reuşi să utilizăm eficient această formulă, trebuie să obţinem mai multe detalii despre fiecare dintre etapele sus-numitei strategii, şi deci să adăugăm submodalităţile la modelul de bază.

Dacă, de exemplu, strategia de a cumpăra a unei persoane începe cu un element vizual, trebuie să ştim ce îi atrage privirea. Culorile deschise? Dimensiunile mari? Vederea unor motive anumite? Desene complicate? Dacă este auditivă, se simte atrasă de vocile puternice, sau de cele dulcege? îi plac pârâiturile şi bubuiturile, sau sunetele pure şi şoaptele? Cunoaşterea modalităţii principale a unui individ este un început bun. Dar, pentru a fi eficient, pentru a apăsa pe butoanele potrivite, trebuie să ştiţi mai multe despre ea.

Este absolut indispensabilă înţelegerea

strategiilor pentru reuşita în vânzări. Unii vânzători fac aceasta în mod instinctiv. Când întâlnesc un potenţial client, stabilesc imediat contactul şi ştiu să-i evidenţieze strategiile de decizie. Încep conversaţia spunând, de exemplu: „Ia te uită, folosiţi xeroxul concurenţei. Sunt puţin cam curios, dar... Care e primul lucru care v-a îndemnat să cumpăraţi acest xerox? Aţi citit un prospect? Sau vi s-a arătat unul? Sau v-a vorbit cineva despre el? Ori contactul cu vânzătorul este cel care..." Aceste întrebări pot părea puţin bizare, totuşi un vânzător care a reuşit să-şi „agaţe" clientul va spune: „Poate că vi se pare că sunt indiscret dar nu vreau decât să răspund nevoilor dumneavoastră". Răspunsurile la aceste întrebări îi vor furniza vânzătorului informaţii preţioase despre modul cel mai eficient de a-şi prezenta produsul.

Fiecare client are strategia sa de cumpărare, bine determinată. Nu sunt o excepţie de la această regulă atunci când merg la cumpărături. Există multe moduri de a proceda greşit, de a încerca să mi se vândă un obiect pe care nu-l vreau, într-o manieră pe care no înţeleg. Nu sunt tot la fel de multe moduri de a proceda adecvat Pentru a fi eficient un vânzător trebuie deci să-i întoarcă pe clienţii lui într-un moment în care cumpărau un obiect care le plăcea extrem de mult Trebuie să descopere ce i-a convins, care erau elementele-cheie şi submodalităţile lor. Un vânzător care învaţă acest lucru descoperă nevoile exacte ale clienţilor lui. El are atunci puterea de a-i satisface pe deplin şi de a-şi face din ei clienţi fideli. Când

evidenţiem strategiile cuiva, aflăm în câteva clipe ceea ce ne chinuiam, altfel, zile şi săptămâni în şir, să descoperim.

Şi strategiile negative… ca bulimia? Eu însumi aveam 134 de kilograme. Cum am reuşit în această privinţă? Foarte simplu. Pusesem la punct o strategie adecvata, şi aceasta mă domina. Am înţeles care era strategia mea gândindu-mă la momente în care nu-mi era foame, şi totuşi mă apuca o foame de lup cu câteva clipe mai târziu.

Gândindu-mă la această perioadă, m-am întrebat ce-mi făcea poftă de mâncare. Ceea ce vedeam, ceea ce auzeam, sau ceea ce simţeam? Am descoperit că ceea ce vedeam. Eram la volanul maşinii şi, deodată, vedeam un panou publicitar pentru un lanţ de fast-food-url Imediat îmi formam în minte imaginea cu mine însumi în timp ce degustam mâncarea mea preferată, şi atunci îmi spuneam: „O-la-la! Ce foame mi-e!” Aceasta îmi provoca o senzaţie de foame şi continuam prin a mă opri să comand de mâncare. Se putea să nu-mi fi fost deloc foame înainte să văd panoul care declanşase strategia. Or, panouri de felul acela erau cam peste tot în plus, atunci când cineva spunea: „N-ar fi cazul să dugulim ceva?”, chiar dacă nu mi-era foame, începeam să mă văd, în mintea mea, mâncând anumite mâncăruri. Şi atunci îmi spuneam: „Mi-e o foameeei…” Şi apoi, mai erau şi reclamele de la televizor, care îmi arătau alimente întrebându-mă: „Nu vă e foame?… Nu vă e foame?…” Creierul meu reacţiona formând imagini, şi iar îmi spuneam: „M-a apucat o foameee!” Ceea ce mă împingea spre cel mai

apropiat restaurant

Am ajuns să-mi schimb comportamentul schimbându-mi strategia. Am pus la punct una nouă, în care vederea panourilor publicitare declanşa imaginea cu mine însumi privindu-mi în oglindă corpul umflat de grăsime şi spunându-mi: „Sunt dezgustător. Mă pot lipsi de masa asta”. Apoi mă imaginam făcând gimnastică şi spunându-mi: „Bravo, devii puternic şi arăţi bine”. Iar aceasta stârnea în mine dorinţa de a face exerciţii fizice. Am legat toate astea prin multe repetări – vederea unei reclame, imaginea cu mine însumi obez, ascultarea dialogului meu interior, şi aşa mai departe, de atâtea ori de câte a fost nevoie –, ca prin metoda „îmboldirii”, până când vederea unui panou sau întrebarea: „Vii să iei prânzul cu noi?” a declanşat automat noua mea strategie. Rezultatul: corpul meu de acum şi obişnuinţele alimentare care m-au păstrat în formă până în prezent Dumneavoastră vă revine să descoperiţi strategiile datorită cărora inconştientul dumneavoastră produce efecte pe care nu le doriţi. Şi să schimbaţi strategiile… cât mai repede posibil!

De îndată ce am scos la lumină strategiile unei persoane, îi putem da sentimentul că este adorată declanşând stimulii care îi creează acest sentiment Putem, de asemenea, să descoperim propria ei strategie amoroasă. Strategiile amoroase diferă de multe alte strategii într-un punct esenţial. În locul unei proceduri din trei sau patru etape, nu există, în general, decât o singură etapă. Nu e nevoie decât de crearea unei senzaţii, de rostirea unui lucru, sau de un mod de a-l privi

pe celălalt pentru a-i da sentimentul că este adorat

Aceasta înseamnă că toţi oamenii nu au nevoie decât de unul dintre aceste gesturi pentru a se simţi iubiţi? Nu. Îmi plac toate astea la un loc, şi sunt sigur că e şi cazul dumneavoastră. Vreau să fiu atins cum trebuie, să mi se spună că sunt iubit şi să mi se arate asta. Dar, aşa cum unul dintre simţurile noastre le domină pe celelalte, un mod de exprimare a dragostei deblochează încuietoarea şi vă dă sentimentul că sunteţi într-adevăr iubit

Cum evidenţiaţi strategia amoroasă a cuiva? Ar trebui să ştiţi, de-acum. Care este primul lucru ce trebuie tăcut atunci când vreţi să aflaţi o strategie? Să vă puneţi interlocutorul în starea a cărei strategii vreţi s-o descoperiţi. Căci, nu uitaţi, starea este curentul care pune circuitul sub tensiune. Aşadar, spuneţi-i: „Vă amintiţi o perioadă în care aveaţi sentimentul că sunteţi iubit pe de-a-ntregul?” Pentru a fi sigur că este chiar starea dorită, continuaţi cu: „Vă amintiţi o perioadă exactă în care v-aţi simţit iubit pe de-a-ntregul? întoarceţi-vă în acea perioadă. Vă amintiţi ce resimţeaţi? încercaţi acum să resimţiţi din nou această senzaţie în corpul dumneavoastră”.

EVIDENŢIEREA STRATEGIILOR AMOROASE

„Vă amintiţi o perioadă în care v-aţi simţit pe de-a-ntregul iubit?”

„Vă amintiţi o perioadă exactă?”

„Acum, că vă amintiţi această perioadă, că o retrăiţi…” (punerea subiectului în starea dorită)

V: „Ca să simţiţi acest profund sentiment de dragoste, este absolut neensar ca partenerul dumneavoastră să…

vă facă să descoperiţi anumite locuri? vă facă daruri?

vă privească într-un anumit fel?”

„Este absolut necesar ca partenerul dumneavoastră să vă arate în acest inod că vă iubeşte ca să vă simţiţi pe de-a-ntregul iubit?” (Observaţi fiziologia)

A: „Ca să resimţiţi acest sentiment profund, este absolut necesar ca partenerul dumneavoastră să…

vă spună într-un anumit fel că vă iubeşte?” (Observaţi fiziologia.)

Ch: „Ca să resimţiţi acest profund sentiment de dragoste, este absolut necesar ca partenerul dumneavoastră să…

vă atingă într-un anume fel?” (Observaţi fiziologia.)

Puneţi acum în evidenţă submodalităţile. „Exact, în ce fel?” (imagini, cuvinte, gesturi)

Faceţi verificări în cadrul şi în afara strategiei. Observaţi dacă fiziologia corespunde cu răspunsurile.

Subiectul este, de-acum, în starea dorită, deci întrebaţi-l: „Acum, că vă amintiţi această perioadă şi acest sentiment de a fi profund iubit, este *absolut necesar* ca partenerul dumneavoastră să-şi mărturisească dragostea făcându-vă cadouri, făcându-vă să descoperiţi anumite locuri sau privindu-vă într-un anumit fel? Este absolut necesar să procedeze astfel ca să vă simţiţi pe de-

a-ntregul iubit (a)?" Vedeţi dacă răspunsul se potriveşte. Apoi, repuneri persoana în starea dorită şi spuneţi: „Amintiţi-vă acea perioadă în care v-aţi simţit pe de-a-ntregul iubit ia să resimţiţi acest profund sentiment de dragoste, este absolut necesar ca partenerul dumneavoastră să-şi exprime dragostea într-un anumit mod?" Vedeţi dacă răspunsurile verbale şi nonverbale se potrivesc. La sfârşit întrebaţi: „Amintiţi-vă ce resimţiţi când sunteţi pe de-a-ntregul iubit ia să vă simţiţi profund iubit este necesar ca cineva să vă atingă într-un anumit fel?"

O dată ce aţi scos la lumină elementele esenţiale care creează acest profund sentiment de dragoste subiectului dumneavoastră, trebuie să descoperiţi submodalităţile. Întrebaţi, de exemplu: „Exact cum trebuie să fiţi atins ca să vă simţiţi pe de-a-ntregul iubit?". Puneţi-l să vă arate gestul. Apoi testaţi-L Atingeţi subiectul în acel mod şi, dacă aţi făcut exact acel gest trebuie să observaţi o schimbare instantanee a stării acestuia.

Fac asta la seminariile mele în fiecare săptămână, şi merge de fiecare dată. Există, pentru fiecare din noi, un anumit aspect un anumit mod de a ni se atinge părul, un anumit ton al vocii – un mod de a spune „te iubesc" – care ne face să ne topim. Majoritatea dintre noi nu ştiu exact care este acest lucru. Dar, o dată aflaţi în starea dorită, suntem în măsură să revelăm acest gest care ne dă sentimentul că suntem iubiţi, adoraţi.

Faptul că persoanele care participă la seminariile mele nu mă cunosc sau că se află în mijlocul unei săli pline de necunoscuţi n-are nicio

importanţă. Dacă descopăr strategia lor amoroasă, dacă le ating aşa cum trebuie sau dacă le privesc aşa cum trebuie, se topesc imediat Nu au de ales, pentru că creierul lor se supune semnalului exact care trezeşte la ele sentimentul că sunt pe de-a-ntregul iubite.

O mică parte dintre indivizi deţin două strategii amoroase, în loc de una. Se vor gândi mai întâi la o atingere, apoi la un cuvânt. Trebuie să-i menţineţi în starea dorită şi să-i faceţi să opereze o distincţie. Întrebaţi-i dacă ar putea să se mulţumească doar cu atingerea, fără cuvinte, sau invers, şi să se simtă pe de-a-ntregul iubiţi. Dacă sunt în starea cuvenită, vor reuşi să stabilească o distincţie clară. Sigur, avem nevoie de toate cele trei moduri, dar unul singur deschide seiful, doar unul singur acţionează miraculos.

Cunoaşterea strategiei amoroase a partenerului dumneavoastră sau a copilului dumneavoastră este uneori un excelent mijloc de înţelegere şi de strângere a relaţiilor. Sunt sigur că, cel puţin o dată în viaţă, v-aţi trezit într-o situaţie în care, iubind pe cineva, îi mărturiseaţi dragostea dumneavoastră şi nu eraţi crezut, sau, din contră, în situaţia în care cineva vă iubea, dar dumneavoastră nu credeaţi acest lucru. Este o situaţie supărătoare, provenind din faptul că cele două strategii nu corespundeau. Dacă, în schimb, cunoaşteţi mijlocul de a-i da unei persoane sentimentul că este iubită, dispuneţi de un instrument foarte puternic.

Dinamica evoluţiei relaţiilor este un proces foarte interesant la începutul unei relaţii, în

stadiul pe care îl numesc „curte”, suntem extrem de motivaţi, şi atunci cum procedăm pentru a ne comunica dragostea? Ne mulţumim se mărturisim, se arătăm sau se traducem printr-o atingere? Bineînţeles că nu! Utilizăm toate cele trei moduri deodată. Ne arătăm unul celuilalt ne vorbim şi ne atingem încontinuu. Apoi, odată cu trecerea timpului, continuăm să acţionăm astfel? Unele cupluri, da, dar ele sunt excepţia Asta înseamnă că ne iubim mai puţin? Evident nu! Pur şi simplu, nu mai suntem atât de motivaţi. Suntem instalaţi confortabil în această relaţie. Ştim că celălalt ne iubeşte şi că îl iubim. Cum ne vom comunica de-acum sentimentul de dragoste? Fără îndoială, doar aşa cum ne place nouă să ne fie comunicat Ce se întâmplă atunci cu sentimentele reciproce din cadrul unui cuplu? Să examinăm puţin această chestiune.

Dacă bărbatul are o strategie amoroasă auditivă, cum îşi va exprima dragostea faţă de partenera lui? Spunându-i că o iubeşte, bineînţeles. Dar ce se va întâmpla dacă ea are o strategie vizuală? Ce se va petrece de-a lungul vremii? Niciuna dintre persoanele din cuplu nu se va simţi iubită pe de-a-ntregul. În perioada de curtare, erau utilizate toate cele trei moduri, şi, prin urmare, declanşau strategiile amoroase ale celuilalt Dar iată că bărbatul vine şi-i spune partenerei: „Te iubesc, draga mea”. Ea îi răspunde: „Nu, nu mă iubeşti!” El replică: „Ce tot «spui» tu acolo? Cum poţi «spune» aşa ceva?44 Ea i-o va întoarce: „Cuvintele nu înseamnă nimic. Nu-mi mai aduci niciodată «flori». Nu mă mai scoţi

«în oraş». Nu mă mai «priveşti» ca înainte”. – „Cum aşa, nu te mai privesc ca înainte?” va replică el. „Doar îţi «spun» tot timpul că te iubesc”. Dar ea nu mai resimte acel sentiment profund că este iubita, pentru că partenerul ei nu mai foloseşte stimulul anume care îi declanşează acest sentiment.

Ne putem imagina şi situaţia contrară: bărbatul este vizual, iar femeia, auditivă. El îi arată că o iubeşte făcându-i cadouri, ducând-o în oraş, aducându-i flori. Într-o zi, ea îi spune partenerului: „Nu mă mai iubeşti”. El, supărat, răspunde: „Cum adică… nu te mai iubesc? Casa pe care ţi-am cumpărat-o, toate călătoriile pe care le-am făcut.”. Şi ea răspunde: „Da, dar nu-mi spui niciodată că mă iubeşti”. – „Te iubesc!”, urlă el atunci, pe un ton cât se poate de diferit de cel din strategia ei. Şi, în cele din urmă, ea nu se mai simte iubită.

Dar există cazuri şi mai rele, cuplurile cele mai nepotrivite cu putinţă: cele în care bărbatul este chinestezic, iar femeia, vizuală. El se întoarce acasă şi vrea se ia în braţe. „Nu mă atinge”, spune ea. „Totdeauna te agăţi de mine. N-ai chef decât de un singur lucru: să te tot freci de mine. N-am putea să ieşim şi noi undeva? Şi „apoi, ai putea să mă priveşti înainte să pui mâna pe mine” etc. Nu vă spune nimic niciunul dintre aceste scenarii? în orice caz, poate că înţelegeţi acum mai bine cum de una dintre relaţiile dumneavoastră dinainte a dus la o despărţire. Pentru că, după o anumită perioadă, v-aţi exprimat dragostea într-un singur fel, pe când partenerul dumneavoastră avea

nevoie de un altul, sau viceversa.

Conştiinţa este un instrument puternic. Credem, în majoritatea cazurilor, că harta pe care o avem despre lume este lumea însăşi. Ne spunem: „Ştiu ce mă face să mă simt iubit probabil că asta merge la toată lumea”. Uităm că *harta nu e acelaşi lucru cu teritoriul*, că este doar viziunea noastră asupra teritoriului.

Acum, că ştiţi cum să evidenţiaţi o strategie amoroasă, aşezaţi-vă în faţa partenerului şi identificaţi-o pe a lui. Şi, după ce o veţi fi descoperit şi pe a dumneavoastră, spuneţi-i partenerului ce declanşează la dumneavoastră sentimentul că sunteţi iubit Schimbările pe care le va aduce acest lucru, cu privire la calitatea relaţiilor dumneavoastră, merită cu prisosinţă să vă afundaţi în această carte de atâtea ori de câte va fi nevoie.

Oamenii au strategii pentru orice. Atunci când un individ se trezeşte dimineaţa proaspăt şi binendispus, există o strategie pentru acest lucru, chiar dacă el nu e conştient de ea Dar, dacă îi puneţi întrebări, va reuşi, fără îndoială, să vă comunice ceea ce spune, ceea ce resimte sau ceea ce vede când se trezeşte, lucrul care îl pune în formă. Aşa cum am văzut pentru a descoperi o strategie, trebuie să-l instalăm pe cofetar în bucătărie. Adică să-l aducem în starea dorită, apoi, când a căpătat-o, să descoperim ce a făcut pentru a o dobândi şi pentru a o păstra. Putem, de asemenea, să-i cerem cuiva care se trezeşte uşor să-şi amintească o dimineaţă anume în care s-a trezit repede şi fără dificultăţi. Îl vom întreba apoi

care a fost primul şi primul lucru de care a fost conştient Exista şanse să vă răspundă că a auzit vocea lui interioară spunându-i: „E timpul să te trezeşti. Ridică-te!” îi veţi cere apoi să-şi amintească al doilea lucru care i-a permis să se trezească repede. Şi-a imaginat o scenă, sau a resimţit ceva? Vă va răspunde, de exemplu: „M-am văzut făcând un minunat duş fierbinte. M-am scuturat şi am sărit din pat”. În acest caz, strategia pare destul de simplă. Veţi încerca apoi să-i stabiliţi cu mai multă precizie elementele, şi veţi întreba: „Cum era vocea care v-a spus că e timpul să vă treziţi?” Răspunsul va fi, fără îndoială* „Era o voce puternică şi vorbea repede”. Apoi veţi întreba: „Cum era scena pe care v-aţi imaginat-o?” La care vi se va răspunde, de exemplu: „Era foarte bine luminată şi se mişca foarte repede”. În cele din urmă, veţi putea încerca dumneavoastră înşivă această strategie. Veţi descoperi atunci, aşa cum am descoperit şi eu însumi, că accelerând sunetul şi imaginile, mărind volumul şi luminozitatea, veţi reuşi, într-adevăr, să vă treziţi imediat în situaţia inversă, dacă vă este greu să adormiţi, încetiniţi dialogul intern, vorbiţi-vă pe un ton adormit căscaţi, şi vă veţi simţi foarte obosit aproape instantaneu. Încercaţi acum. Vorbiţi-vă ca şi cum aţi fi foarte obosit pe un ton adormit Vorbiţi despre cumplita obooseaaală (căscaţi) care vă copleşeeeşte. Acum, accelaraţi sunetul şi observaţi diferenţa. Toate acestea înseamnă că putem imita orice strategie, o dată ce am descoperit cum funcţionează ea. Şi este de ajuns, pentru aceasta, să fi pus modelul nostru în

starea dorită şi să fi înţeles exact ce face şi în ce ordine. Problema nu este doar învăţarea câtorva strategii şi utilizarea lor. Important este să fiţi întotdeauna la unison cu ceea ce fac bine ceilalţi şi să descoperiţi cum procedează. Tocmai în asta constă „imitaţia”.

PNL este fizica nucleară a minţii. Aşa cum fizica are ca subiect structura materiei, PNL are ca obiect structura minţii. Ea permite să se descompună materia acesteia în elementele sale. Multe femei şi mulţi bărbaţi s-au străduit întreaga lor viaţă să găsească mijlocul de a se simţi iubiţi fără rezerve. Au cheltuit averi la psihanalişti pentru a încerca să „se cunoască” şi au citit zeci de metode pentru a reuşi se facă PNL furnizează tehnica ce permite realizarea acestui lucru şi atingerea a încă o mie de scopuri, într-un mod elegant, eficient şi… chiar acum!

Aşa cum am văzut mai devreme, una dintre căile de acces la o stare fecundă trece prin sintaxă şi reprezentarea internă. Altă cale trece prin fiziologie. Am văzut mai sus că trupul şi mintea erau într-adevăr legate într-o buclă cibernetică. În capitolul care se încheie acum, am vorbit despre aspectul mintal al stărilor.

Să vedem acum celălalt aspect să examinăm…

FIZIOLOGIA: CALEA TRIUMFALĂ SPRE PERFECŢIUNE

t

Inima se exorcizează uneori de demonii ei datorită unei mâini aşezate peste o alta, sau peste o gură.

Tennessee Williams

Atunci când îmi ţin seminariile, declanşez întotdeauna scene bizare, zgomotoase, rocamboleşti, delirante.

Dacă intraţi în sală în momentul potrivit, veţi descoperi trei sute de persoane care sar ca nişte iezi, scot ţipete cumplite, rag ca nişte lei, îşi agită braţele, îşi scuturǎ pumnii ca Rocky, îşi lovesc mâinile, îşi bombează pieptul, pozează în persoane importante, ridică degetul mare în sus… ca şi cum ar avea destulă energie ca să lumineze un oraş întreg.

Ce se petrece, aşadar?

Asistaţi la manifestarea celei de-a doua părţi a buclei cibernetice: fiziologia. Şi tot acest vacarm se explică, pentru că le-am cerut pur şi simplu cursanţilor mei să se comporte de parcă s-ar simţi plini de resurse, mai puternici, mai fericiţi, mai siguri de reuşită ca niciodată, ca şi cum ar deborda de energie. Unul dintre mijloacele de a intra într-o stare care contribuie la producerea rezultatelor pe care le urmărim constă, într-adevăr, în a face „ca şi cum” ne-am afla în ea. Căci nu există tehnică mai eficientă de a „face ca şi cum” decât intrarea, din punct de vedere fiziologic, în starea în care ne-am afla dacă ne-am fi atins deja ţelul.

Fiziologia este unul dintre instrumentele cele mai puternice pentru modificarea instantanee a stărilor, pentru obţinerea unor rezultate imediate. Există o veche maximă care spune: „Dacă vrei să fii puternic, prefă-te că eşti puternic”. Nu s-a spus niciodată ceva mai adevărat decât asta. Aştept de

la cei care participă la seminariile mele să obţină nişte rezultate care să le schimbe viaţa şi pentru aceasta trebuie, deci, să fie în condiţiile fiziologice cele mai fecunde posibil, căci nu există acţiune puternică fără fiziologie puternică.

Din momentul în care adoptăm o atitudine fiziologică dinamică, intrăm imediat într-o stare identică. Cel mai bun sprijin de care dispunem în orice situaţie este fiziologia, pentru ca ea acţionează repede şi fără greşeală Fiziologia şi reprezentarea internă sunt strâns legate. Dacă modificaţi unul dintre elemente, îl modificaţi automat şi pe celălalt Spun deseori: „Nu există minte, există numai corp” şi „Nu există corp, există numai minte”. Căci cel care îşi modifică fiziologia – postura, ritmul respiraţiei, tensiunea musculară, tonul vocii – îşi modifică instantaneu reprezentările interne şi starea.

Amintiţi-vă de un moment în care v-aţi simţit foarte trist Cum percepeaţi lumea? Şi când sunteţi obosit fizic, când aveţi muşchii slăbiţi, sau când vă doare ceva? Evident nu percepeţi lumea în acelaşi fel ca atunci când vă simţiţi odihnit bine dispus, agil. Acţiunea asupra fiziologiei este un instrument puternic pentru controlul asupra minţii. De aceea este foarte important să înţelegem cât de mult ne afectează; nu este vorba de o variabilă secundară, ci de un element absolut esenţial al unei bucle cibernetice în perpetuă mişcare.

Atunci când fiziologia se duce de râpă, energia pozitivă a stării dumneavoastră se duce şi ea de râpă, şi invers. Fiziologia este, prin urmare,

„levierul” schimbărilor emoţionale. De fapt este imposibilă resimţirea unei emoţii fără operarea unei transformări fiziologice corespunzătoare. La fel, este imposibilă operarea unei schimbări fiziologice fără producerea unei schimbări corespunzătoare a stării. Există două moduri de schimbare a stării: fie prin modificarea reprezentărilor interne, fie prin modificarea fiziologiei. Dacă, prin urmare, doriţi să schimbaţi starea dumneavoastră într-o altă stare, ce aveţi de făcut? Simplu! Să vă schimbaţi modul de a respira, postura, expresia feţei, gesturile etc.

Atunci când începeţi să vă simţiţi obosit există anumite măsuri fiziologice care pot fi luate pentru a continua să comunicaţi cu dumneavoastră înşivă: să ridicaţi umerii, să relaxaţi grupuri de muşchi importanţi etc. Invers, puteţi începe să vă simţiţi obosit modificând reprezentarea dumneavoastră internă. Dacă vă puneţi fiziologia în condiţiile în care se găseşte atunci când vă simţiţi puternic, aceasta va modifica reprezentările dumneavoastră interne şi ceea ce veţi resimţi în acel moment Dacă nu încetaţi să vă spuneţi că sunteţi obosit constituiţi reprezentarea internă care vă face să fiţi în continuare obosit Dacă vă spuneţi că aveţi resursele necesare pentru a rămâne bine dispus, dacă adoptaţi conştient această fiziologie, corpul dumneavoastră va face la fel. Schimbaţi-vă fiziologia, şi vă veţi schimba starea.

V-am vorbit pe scurt despre credinţe şi despre efectele lor asupra sănătăţii. Toate descoperirile actuale din ştiinţă întăresc această

idee: boala şi sănătatea, vitalitatea şi depresia sunt deseori rodul deciziilor. Acestea nu sunt, în general, conştiente, dar sunt totuşi decizii.

Nimeni nu îşi spune în mod conştient, Aş prefera să fiu deprimat mai curând decât fericit". Dar ce fac oamenii deprimaţi? Noi concepem depresia ca pe o stare mintală, or această stare comportă un aspect fiziologic evident Nu este greu de *văzut ca* o persoană e deprimată. Persoanele deprimate îşi târăsc picioarele şi merg cu ochii în pământ (Ele exprimă într-un mod chinestezic sau printr-un discurs intern tot ceea ce le face să fie deprimate.) Au umerii gârboviţi. Respiră repede şi nu prea profund. Fac tot ceea ce trebuie pentru a-şi piane corpul într-o stare fiziologică de deprimare. Hotărăsc ele să fie deprimate? Bineînţeles. Depresia este un efect şi cere anumite imagini corporale, foarte precise, pentru a apărea.

Uimitor este că putem la fel de uşor să creăm efectul numit „bună-dispoziţie", modificându-ne fiziologia în unele privinţe bine determinate. Căci, în fond, ce sunt emoţiile? Sunt o conjuncţie şi o configuraţie complexă ale unor stări fiziologice. Fără să schimb nimic din reprezentările sale interne, pot modifica starea oricărei persoane deprimate în câteva secunde. Nu este necesar să cunoaşteţi imaginile pe care şi le formează în minte o persoană deprimată. Modificaţi-i fiziologia, şi hop! îi veţi modifica starea.

Dacă staţi drept dacă vă îndreptaţi umerii, dacă respiraţi profund din piept dacă ridicaţi ochii – şi dacă intraţi într-o stare fiziologică fecundă –,

nu puteţi fi deprimat încercaţi chiar dumneavoastră. Staţi în picioare, cu spatele drept cu pieptul înainte, respiraţi profund, ridicaţi ochii, mişcaţi-vă corpul şi vedeţi dacă vă simţiţi deprimat în această postură. Vă veţi da seama că este aproape imposibil Mintea dumneavoastră primeşte de la corp un mesaj care îi ordonă să fie bine dispusă şi trează. Şi aşa şi devine.

Atunci când unii oameni vin să mă vadă şi-mi spun că nu reuşesc să facă lui lucru sau altul, le spun: „Acţionaţi ca şi cum aţi putea”. În general, ei îmi răspund: „Nu ştiu cum să fac asta”. Şi atunci le spun: „Procedaţi ca şi cum aţi şti. Staţi cum aţi sta dacă aţi şti cum să faceţi. Respiraţi aşa cum aţi respira atunci, luaţi expresia pe care aţi avearo atunci”. În momentul în care stau, respiră etc. aşa cum trebuie, resimt imediat sentimentul că sunt capabili de acel lucru. Aceasta merge întotdeauna din cauza extraordinarului „levier” reprezentat de capacitatea de adaptare a fiziologiei la o situaţie. Putem întotdeauna să-i ajutăm pe oameni să facă lucrurile de care nu se cred în stare, ajutându-i să-şi modifice starea fiziologică.

Gândiţi-vă la un lucru de care nu vă credeţi în stare, dar pe care v-ar plăcea să-l faceţi. Care ar fi ţinuta dumneavoastră dacă aţi face acest lucru? Cum aţi vorbi? Cum aţi respira? Puneţi-vă acum în starea fiziologică în care v-aţi afla dacă aţi şti că sunteţi capabil de acel lucru. Faceţi astfel încât întreg corpul dumneavoastră să vă trimită acelaşi mesaj, iar statura, respiraţia şi chipul dumneavoastră să reflecte starea fiziologică în

care v-aţi afla dacă aţi putea să-l faceţi. Observaţi acum diferenţa dintre această stare şi cea în care vă aflaţi mai înainte. Dacă menţineţi starea fiziologică adecvată, vă simţiţi „ca şi cum” aţi fi capabil să faceţi lucrul de care vă credeaţi incapabil.

La fel se întâmplă în cazul mersului pe foc. Atunci când unele persoane ajung în faţa stratului de tăciuni, sunt într-o stare de deplină încredere şi de disponibilitate, datorită combinării unor reprezentări interne şi unei fiziologii adecvate. Aşadar, ele pot traversa stratul de tăciuni cu paşi mari, fără să se ardă. Alte persoane, în schimb, sunt cuprinse de panică în ultimul moment Ele şi-au modificat reprezentările interne despre ceea ce urma să se petreacă şi îşi imaginează cel mai rău scenariu cu putinţă. Sau căldura cărbunilor încinşi le scoate din starea lor de încredere în momentul în care se apropie de stratul de tăciuni. Dintr-odată, corpul începe să le tremure de fiică, sau încep să hohotească de plâns, sau se crispează, cu muşchii tensionaţi, sau au alte reacţii fiziologice diverse. Pentru a-i ajuta să-şi depăşească frica într-o clipă şi să acţioneze, în ciuda imposibilităţii lor aparente, n-am decât un lucru de făcut să le modific starea. Căci, nu uitaţi, orice comportament uman este rezultatul stării în care se află acel om. Atunci când ne simţim viguroşi şi plini de resurse, suntem capabili să încercăm lucruri pe care nu le-am încerca niciodată dacă ne-am simţi slăbiţi, obosiţi, sau dacă ne-ar fi frica Mersul pe foc nu oferă deci numai o lecţie intelectuală celor care îl practică, ci reprezintă şi

o experienţă de schimbare instantanee a stării şi a comportamentului, care îi ajută să acţioneze, orice ar fi putut gândi sau resimţi înainte.

Cum procedez cu un individ care tremură, care plânge, care se crispează, sau care urlă la marginea stratului de tăciuni? Prima soluţie constă în modificarea reprezentărilor sale interne. D fac să se gândească la ceea ce va resimţi după ce a traversat stratul de tăciuni fără să se ardă. Această modificare a reprezentării sale îi va influenţa fiziologia în trei sau patru secunde, se va afla din nou într-o stare fecundă – îi veţi vedea respiraţia şi expresia feţei schimbându-se. Îi spun atunci să meargă mai departe, şi chiar şi acela care se simţea paralizat de fiică, mai devreme cu câteva secunde, merge acum pe tăciuni cu un pas hotărât şi exultă când ajunge de partea cealaltă. Unii, totuşi, au uneori nişte imagini interne precise ale unor arsuri sau ale unei căderi, imagini care sunt mai puternice decât reprezentările corespunzătoare capacităţii lor de a traversa fără să se ardă. Trebuie să-i fac să-şi schimbe submodalităţile – şi asta cere timp.

A doua soluţie – care este mai eficace, în cazul în care subiectul este complet cuprins de panică în faţa cărbunilor încinşi – constă în modificarea fiziologiei sale. Căci, de fapt dacă îşi modifică reprezentările interne, sistemul său nervos trebuie să îi ordone corpului să-şi schimbe postura, ritmul respiraţiei etc. În loc de aceasta, de ce să nu merg direct la sursă – să trec peste celelalte circuite de comunicare –, şi să îi modific direct fiziologia? îi cer deci individului care plânge

să ridice ochii. Făcând aceasta, el accede la partea vizuală, şi nu la cea chinestezică, a sistemului său nervos. Aproape imediat, se opreşte din plâns. Încercaţi şi dumneavoastră: atunci când plângeţi, ridicaţi ochii, scoateţi pieptul în faţă şi puneţi-vă astfel într-o stare vizuală. Senzaţiile dumneavoastră se vor schimba aproape instantaneu. Puteţi face aceasta şi cu copiii dumneavoastră. Atunci când s-au lovit, cereţi-le să privească în sus; planşetele şi durerea vor înceta imediat, sau, cel puţin, se vor diminua în mod considerabil. Îi cer uneori subiectului să stea aşa cum ar face-o dacă ar fi complet sigur pe el şi dacă ar şti că va reuşi să traverseze tăciunii fără să se ardă, să respire aşa cum ar respira atunci şi să vorbească pe tonul cuiva care e pe deplin încrezător în sine. Creierul primeşte atunci un nou mesaj cu privire la ceea ce trebuie să resimtă această persoană, şi, în starea care rezultă de aici, subiectul care era complet paralizat de frică, mai devreme cu câteva secunde, poate acţiona în conformitate cu obiectivele sale.

Aceeaşi tehnică poate fi utilizată de fiecare dată când nu ne simţim în stare să facem un lucru – să abordăm un bărbat sau o femeie, să vorbim cu patronul etc. Putem să ne modificăm starea şi să găsim puterea de a acţiona fie modificând imaginile noastre şi dialogul nostru interior, fie schimbându-ne ţinuta, modul de a respira şi tonul vocii. Idealul constă în schimbarea totodată a fiziologiei şi a intonaţiei. Imediat ce am făcut aceasta, ne simţim plini de resurse şi capabili de a acţiona.

Acelaşi lucru este valabil şi în cazul antrenamentului fizic. Dacă lucraţi din greu, dacă vă trageţi răsuflarea adesea şi dacă nu încetaţi să vă spuneţi că sunteţi obosit şi că deja aţi alergat prea mult, veţi crea starea fiziologică – vă veţi aşeza şi veţi gâfâi – ce corespunde acestui mesaj. Dacă, în schimb, chiar gâfâind, vă ţineţi drept şi restabiliţi un ritm respiratoriu normal, vă veţi reveni în câteva clipe.

Procesele biochimice şi electrice din corpul nostru, care ne transformă stările şi, deci, comportamentele, atunci când acţionăm asupra reprezentărilor noastre interne şi asupra fiziologiei noastre, ne afectează, de asemenea, în mod direct, sănătatea. Nişte studii au arătat că, atunci când un subiect este deprimat, sistemul său imunitar se şubrezeşte – proporţia de globule albe în sânge scade. Aţi văzut vreodată clişeul Kirlian al unui om? Este vorba despre reprezentarea nivelului bioenergetic al corpului său. Acesta se schimbă considerabil, după variaţiile stării sau ale dispoziţiei lui. Datorită legăturii dintre corp şi spirit, în stările de tensiune întreg câmpul nostru electric se modifică, şi ne face capabili de lucruri altfel imposibile. Toată experienţa mea şi toate lecturile mele mi-au confirmat că trupul nostru prezintă mult mai puţine limite – totodată pozitive şi negative – decât am fost noi învăţaţi să credem.

Doctorul Herbert Bênson, care a scris mult despre legăturile corp/spirit, relatează anumite istorii surprinzătoare despre puterea practicilor magice în diferite regiuni ale lumii. Într-un trib de aborigeni australieni, vrăjitorii utilizează o tehnică

numită „găurirea osului”. Ea constă în aruncarea unei vrăji atât de puternice, încât victimele ştiu cu certitudine că vor suferi de nişte boli cumplite şi că, probabil, vor muri. Iată descrierea pe care o oferă Benson unui caz apărut în 1925:

„Omul care îşi dă seama că un duşman e pe cale să-i «găurească osul» îţi strângeşte mila când îl vezi. Stă în picioare, înspăimântat, cu ochii pironiţi asupra «găuritorului» nefast, şi ridică mâinile ca pentru a se apăra de fluxul mortal despre care îşi imaginează că îi este injectat în corp. Are obrajii goliţi de sânge şi ochii sticloşi, iar chipul său este oribil schimonosit... încearcă să ţipe, dar, în general, sunetul i se opreşte în gât şi nu se vede decât spuma pe care o are la gură. Corpul începe să-i tremure şi muşchii i se crispează involuntar. Se îndoaie înapoi, cade pe pământ şi, după foarte puţin timp, pare leşinat; dar la puţin timp după aceea se contorsionează ca şi cum ar fi intrat într-o agonie mortală şi, acoperindu-şi faţa cu mâinile, începe să geamă... Iar moartea intervine atunci într-un timp relativ scurt”.

Nu ştiu ce credeţi despre asta, dar este una dintre descrierile cele mai cumplite pe care le-am citit eu vreodată Nu cred că v-aş cere se imitaţi. Dar este, de asemenea, unul dintre exemplele cele mai grăitoare cu privire la puterea incredibilă a fiziologiei şi a credinţei. În termeni raţionali, nu i se făcea nimic acelui om, absolut nimic. Dar puterea propriei sale credinţe şi forţa propriei sale fiziologii au dat naştere unei forţe negative cumplit de puternice, care l-a distrus complet

Se limitează acest comportament la societăţile aşa-zise primitive? Bineînţeles că nu. Acelaşi fenomen se produce în preajma noastră în fiecare zi. Benson semnalează că doctorul George Engel, de la Centrul de medicină al Universităţii Rochester, a alcătuit un dosar gros cu faptele diverse din lumea întreagă privind morţile subite survenite în circumstanţe neaşteptate. În fiecare dintre aceste cazurr nu intervenise niciun element exterior. Vina o purtau propriile reprezentări interne negative ale victimei. Ceva făcuse ca ea să se simtă neputincioasă, dezorientată şi singură. Rezultatul era aproape acelaşi ca în ritul aborigen.

Se pare că cercetarea şi cronica anecdotică au pus mai mult accentul pe latura distructivă a legăturii corp/spirit decât pe aspectul său folositor. Auzim întotdeauna vorbindu-se despre efectele cumplite ale stresului sau despre cazurile unor indivizi care-şi pierduseră voinţa de a trăi după moartea unei fiinţe dragi. Se pare că noi toţi ştim că emoţiile şi stările negative ne pot ucide literalmente. Dar auzim mult mai puţin vorbindu-se despre cazurile în care stările pozitive ne pot vindeca.

Una dintre cele mai celebre istorii care se relatează cu privire la acest subiect este cea a lui Norman Cousins. În *Dorinţa de vindecare*, el descrie cum a reuşit să se vindece, în mod miraculos, de o boală îndelungată şi deprimantă, cu ajutorul râsului. Râsul a fost instrumentul folosit de Cousins pentru a-şi mobiliza dorinţa de a trăi. Tratamentul său consta, într-adevăr, în a-şi petrece cea mai mare parte a timpului văzând

filme, emisiuni televizate şi citind cărţi care îl făceau să râdă. Acest lucru i-a modificat, evident, reprezentările interne şi i-a transformat radical fiziologia – şi deci mesajele trimise sistemului său nervos. Au rezultat de aici schimbări imediate: a început să doarmă mai bine, durerea s-a diminuat şi starea sa generală s-a ameliorat

A ajuns să se vindece complet în vreme ce unul dintre medicii săi îi spusese, la început că avea o şansă din and sute să-şi revină. Cousins a tras concluzia următoare: „Am învăţat să nu mai subestimez niciodată capantăţile de regenerare pe care le au spiritul şi corpul uman – chiar şi atunci când perspectivele par dintre cele mai sumbre. Această forţă este, poate, lucrul pe care îl înţelegem cel mai puţin pe lume”.

Nişte cercetări foarte interesante, ale căror rezultate încep să fie publicate, vor permite, poate, să se vadă într-o altă lumină experienţele asemănătoare cu cea a lui Cousins. Aceste lucrări studiază efectul expresiilor noastre faciale asupra senzaţiilor noastre şi ajung la concluzia că nu râdem mai ales pentru că ne simţim bine sau pentru că suntem într-o bună dispoziţie. Mai curând zâmbetul şi râsul sunt cele care declanşează nişte procese biologice care, de fapt ne fac să ne simţim bine. Ele măresc irigaţia creierului şi, modificând proporţia de oxigen, ridică nivelul de stimulare al neuroemiţătorilor. Acelaşi fenomen se produce cu celelalte expresii ale feţei. Daţi-i chipului dumneavoastră expresia de fiică sau de pericol, de dezgust sau de surprindere, şi exact asta veţi resimţi.

Muşchii feţei sunt în număr de circa optzeci şi acţionează ca nişte foraibăre, fie pentru a menţine constantă irigaţia sangvină a creierului atunci când corpul este supus unor schimbări bruşte, fie pentru a o modifica şi, deci, pentru a modifica, într-o anumită măsură, funcţionarea creierului. Într-un articol remarcabil scris în 1907, medicul francez Israël Waynbaum preciza deja că expresiile faciale modificau, într-adevăr, senzaţiile. Astăzi, alţi cercetători descoperă din nou acelaşi lucru. Aşa cum a declarat doctorul Paul Ekman, profesor de psihiatrie la Universitatea California din San Francisco, în *Los Angeles Times* (5 iunie 1985): „Ştim că, dacă resimţim o emoţie, ea ni se citeşte pe faţă. Dar am constatat că aceasta funcţionează şi în sens invers. Devenim la fel cu ceea ce ne înscriem pe chip… Dacă râdem de durere, n-o mai resimţim în noi. Dacă pe faţa noastră e zugrăvită suferinţa, o resimţim în noi”. De fapt, spune Ekman, acelaşi principiu e folosit în mod regulat pentru a înşela detectorul de minciuni. Oamenii care îşi creează o stare fiziologică de încredere, chiar dacă spun minciuni sfruntate, fac maşina să creadă că spun adevărul.

Corpul nostru este grădina noastră, voinţa – grădinarul ei.

Shakespeare

Toate acestea corespund perfect cu ceea ce specialiştii PNL şi eu însumi îi învăţăm pe oameni de ani de zile. Sar spune acum că, în sfârşit, comunitatea ştiinţifică este pe cale de a confiima lucrurile a căror eficacitate am constatat-o noi. Ei vor confirma multe alte lucruri, fără îndoială, în

anii următori. Dar dumneavoastră n-aveţi nevoie să aşteptaţi ca un cercetător să apară şi să le confirme. Puteţi să le folosiţi imediat şi să ajungeţi la rezultatele pe care le urmăriţi.

Se învaţă atâtea lucruri astăzi despre corelaţiile corp/spirit, încât, după unii, îngrijirea corpului rezolvă toate problemele. Dacă trupul dumneavoastră funcţionează la perfecţie, creierul dumneavoastră va funcţiona şi el mai eficient cu cât vă folosiţi mai bine corpul, cu atât va funcţiona mai bine creierul dumneavoastră. Acesta e fundamentul operei lui Moshe Feldenkrais[7]. Feldenkrais utilizează mişcarea pentru a-i învăţa pe oameni să gândească şi să trăiască. El a descoperit că acţionând numai la nivelul chinestezic putem schimba imaginea pe care o avem despre noi, starea în care ne aflăm şi funcţionarea generală a creierului nostru. El afirmă că, de fapt, calitatea vieţii ţine de calitatea mişcărilor noastre. Opera sa e plină de informaţii despre posibilităţile de transformare ale oamenilor pe care le oferă anumite modificări fiziologice bine determinate.

Coerenţa este un important corolar al fiziologiei. Dacă vă comunic ceea ce eu cred că este un mesaj pozitiv, însă vocea mea este înceată şi ezitantă, iar limbajul meu corporal – dislocat şi decentrat, sunt incoerent Incoerenţa mă împiedică să fiu tot ce aş putea să fiu, să fac tot ceea ce aş putea să fac şi să intru în stări fecunde. Trimiterea

7 La conscience du corps (Conştiinţa corpului), col. „Réponses“, ed. R Laffont; şi, în curs de apariţie, La Puissance du moi (Puterea eului), de acelaşi autor, în aceeaşi colecţie.

unor mesaje contradictorii este un mod inconştient de a te strofoca degeaba.

Fără îndoială, vi s-a întâmplat să nu credeţi pe cineva fără să ştiţi prea bine de ce. Ceea ce spunea interlocutorul dumneavoastră avea sens, dar totuşi nu prea eraţi convins. Inconştientul dumneavoastră sesizase ceva care-i scăpase conştientului. De exemplu, atunci când puneaţi o întrebare, interlocutorul dumneavoastră răspundea „da”, şi în acelaşi moment dădea încet din cap, poate, în semn că „nu”. Sau vă spunea: „Mă ocup de asta”, dar în acelaşi timp umerii îi erau gârboviţi, privirea lăsată în jos şi respiraţia accelerata – indicaţii care îi semnalau inconştientului dumneavoastră ceea ce voia să spună, de fapt „Nu pot să mă ocup de asta”. O parte din el însuşi voia să facă ceea ce îi cereaţi, şi cealaltă, nu. O parte din el însuşi era încrezătoare, şi cealaltă, nu. Incoerenţa sa îl trădase. Încerca să meargă în două direcţii în acelaşi timp. Exprima ceva prin intermediul cuvintelor şi altceva prin intermediul corpului.

Ştim toţi care sunt urmările atunci când o parte din noi înşine doreşte într-adevăr un lucru, însă cealaltă pare să vrea să ne oprească. Coerenţa şi puterea sunt sinonime. Indivizii care reuşesc sunt cei care ştiu să-şi mobilizeze toate resursele, mintale şi fizice, pentru atingerea unui obiectiv. Opriţi-vă din citit pentru o clipă şi gândiţi-vă la cele mai coerente trei persoane pe care le cunoaşteţi. Gândiţi-vă acum la cele mai incoerente trei persoane pe care le cunoaşteţi. Ce le diferenţiază? Ce efect au persoanele coerente

asupra celorlalţi, în comparaţie cu persoanele incoerente?

Dezvoltarea coerenţei este unul dintre mijloacele esenţiale de dobândire a puterii personale. Atunci când comunic, sunt grandilocvent – prin cuvintele mele, prin vocea mea, prin răsuflarea mea, prin întregul meu corp. Atunci când corpul şi cuvintele mele spun acelaşi lucru, trimit semnale clare minţii mele cu privire la ceea ce vreau să obţin. Iar mintea mea reacţionează în consecinţă.

Dacă vă spuneţi: „Ah, da, în sfârşit mi se pare că e ceea ce ar trebui să fac”, iar fiziologia dumneavoastră este lipsită de forţă şi nehotărâtă, ce mesaj primeşte creierul dumneavoastră? Este ca şi cum aţi încerca să vă uitaţi la televizor atunci când îi filează o lampă. Reuşiţi cu greu să distingeţi ceva. La fel se petrec lucrurile în creier dacă semnalele pe care i le transmite corpul sunt slabe sau contradictorii, creierul nu are o idee exactă despre ceea ce trebuie să facă. Este ca un soldat care pleacă la luptă alături de un ofiţer care spune: „Ah, ar trebui poate să încercăm asta; nu ştiu dacă o să meargă, dar, lasă, o să vedem la faţa locului”. În ce stare îl pune pe soldat acest discurs?

Dacă spuneţi: „Vreau neapărat să fac asta”, iar corpul dumneavoastră este la unison, o veţi face. Starea de coerenţă este deci o stare pe care noi toţi trebuie se urmărim, şi măsura cea mai importantă pe care o puteţi lua este să aveţi grijă să fiţi ferm din punct de vedere fizic, hotărât şi în armonie cu mintea dumneavoastră.

Sunteţi, în prezent, într-o stare de coerenţa? Dacă nu, creaţi-o. Câte ore pe zi sunteţi într-o stare de coerenţă? Puteţi s-o faceţi mai des? începeţi de astăzi. Opriţi-vă o clipă şi gândiţi-vă la cinci persoane care sunt puternice din punct de vedere fiziologic şi pe care aţi vrea să le imitaţi. Prin ce diferă fiziologia lor de a dumneavoastră? Cum se aşază aceşti oameni? Cum stau în picioare? Cum merg? Care sunt expresiile feţei şi gesturile lor esenţiale? încercaţi să vă aşezaţi aşa cum se aşază ei. Luaţi aceleaşi expresii ale feţei. Şi vedeţi cum vă simţiţi.

În timpul seminariilor noastre, le cerem unor persoane să imite fiziologia altor persoane, şi ele constată că ajung la o stare identică şi că resimt aceleaşi senzaţii. Încercaţi deci să faceţi exerciţiul următor. Veţi avea nevoie de încă cineva. Cereţi-i să-şi amintească ceva deosebit de marcant şi, fără să vă spună nimic despre asta, să intre profund în starea respectivă. Imitaţi modul în care stă jos, poziţia picioarelor sale. Copiaţi poziţia braţelor şi a mâinilor. Copiaţi tensiunea pe care o observaţi pe chipul şi în corpul său. Copiaţi poziţia capului şi toate mişcările ochilor, gâtului şi picioarelor sale. Imitaţi expresia gurii, modul în care e întinsă pielea sa, ritmul respiraţiei sale. Încercaţi să intraţi în aceeaşi stare fiziologică ca şi ea. Dacă faceţi aceasta cu exactitate, trebuie să reuşiţi. Reproducându-i fiziologia, veţi trimite creierului dumneavoastră aceleaşi semnale pe care le trimite ea creierului său. Veţi resimţi deci sentimente analoage sau identice. Deseori, veţi vedea versiunea dumneavoastră despre imaginile sale

mintale şi veţi avea versiunea dumneavoastră despre gândurile sale.

După aceasta, notaţi în două cuvinte starea în care vă aflaţi, adică ceea ce resimţiţi imilându-vă interlocutorul Apoi comparaţi această stare cu ceea ce resimţea el. În 80 – 90% dintre cazuri, veţi fi folosit aceleaşi cuvinte ca şi el pentru a vă descrie starea. În seminariile mele, mulţi oameni reuşesc să vadă astfel ceea ce vede interlocutorul lor. Descriu exact locul la care se gândea acesta sau identifică individul pe care şi-l reprezentase mintal acesta. Precizia unor detalii sfidează explicaţiile raţionale. Este aproape ca o experienţă parapsihologică – doar că n-a existat nicio formare preparatorie. Nu facem nimic altceva decât să-i trimitem creierului aceleaşi mesaje ca şi cel pe care tocmai îl imităm.

Ştiu că asta pare greu de crezut, dar cei care au urmat seminariile mele au putut verifica faptul că se ajunge la acest lucru după doar cinci minute de antrenament Nu vă pot garanta că o să reuşiţi de prima dată, dar, dacă sunteţi întotdeauna pe-aproape, vă veţi regăsi în aceeaşi stare, de furie, de durere sau de tristeţe, de bucurie sau de bună-dispoziţie, ca şi modelul dumneavoastră. Totuşi, nu veţi fi schimbat cu el niciun cuvânt despre starea în care a intrat.

Unele cercetări recente au confirmat această experienţă. După un articol din revista *Omni*, doi cercetători ar fi descoperit că cuvintele corespund unor semnale electrice în creier. Donald York, neurofiziolog la Centrul de medicină al Universităţii Missouri, şi Tom Jenson, specialist în

patologia cuvântului, au descoperit că semnalul este acelaşi de la o persoană la alta. În cursul unei experienţe, ei au reuşit chiar să identifice suite de unde identice la persoane care vorbeau limbi diferite. Deja au pus la punct calculatoare care ştiu să recunoască aceste unde cerebrale, şi care pot deci să traducă cuvintele pe care le are o persoană în minte, înainte chiar să le fi rostit! Aceste calculatoare pot efectiv să citească gândurile cuiva, într-un mod foarte asemănător cu cel pe care-l folosim atunci când copiem cu exactitate fiziologia cuiva.

Anumite trăsături fiziologice excepţionale – o privire, un ton al vocii, gesturi particulare – se întâlnesc la persoanele foarte puternice, cum ar fi John Kennedy, Martin Luther King sau Franklin Roosevelt Dacă imitaţi fiziologia lor deosebită, intraţi în legătură cu aceleaşi părţi fecunde ale creierului şi începeţi să trataţi informaţia aşa cum o făceau ei. Veţi simţi literalmente ceea ce resimţeau ei. Ca şi respiraţia, gesturile şi tonul vocii sunt factori esenţiali pentru crearea unei stări; cu siguranţă, fotografiile acestor personaje nu vă vor furniza atâtea informaţii exacte câte ar fi de dorit Idealul ar fi să dispuneţi de un film sau de o casetă video. În lipsă, totuşi, încercaţi pentru o clipă să copiaţi numai posturile lor, expresiile de pe chipul lor şi gesturile lor, cât mai fidel posibil. Veţi începe să resimţiţi aceleaşi impresil. Dacă vă amintiţi tonul vocii lor, puteţi, de asemenea, să spuneţi câteva cuvinte pe acelaşi ton.

Veţi observa şi nivelul de coerenţă pe care îl aveau în comun aceste persoane. Fiziologia lor

emitea un mesaj unic, şi nu mai multe mesaje contradictorii. Dacă sunteţi incoerent atunci când le copiaţi fiziologia, nu veţi resimţi ceea ce resimţeau ei, pentru că nu trimiteţi aceleaşi mesaje creierului dumneavoastră. Dacă, de exemplu, în momentul în care îi imitaţi, vă spuneţi: „Sunt ridicol”, nu veţi putea să obţineţi toate beneficiile din imitaţia dumneavoastră. Căci corpul dumneavoastră va spune ceva, iar mintea dumneavoastră, altceva. Puterea provine din emiterea unui mesaj coerent

Dacă reuşiţi să vă procuraţi o înregistrare cu Martin Luther King, antrenaţi-vă să vorbiţi aşa cum vorbea el: reproducându-i tonul, vocea, debitul verbal, veţi resimţi, fără îndoială, un sentiment de putere pe care nu l-aţi mai resimţit niciodată înainte. Unul dintre marele avantaje ale faptului că puteţi citi o carte scrisă de cineva ca John Kennedy, Benjamin Franklin sau Albert Einstein este că aceasta vă creează o stare asemănătoare cu a lor. Începeţi să gândiţi ca autorul, să creaţi acelaşi tip de reprezentări interne. Dar, imitându-le fiziologia, puteţi să resimţiţi aceleaşi lucruri în trupul dumneavoastră, şi chiar să vă comportaţi ca ei.

V-ar plăcea să captaţi imediat mai multă din puterea dumneavoastră interioară? încercaţi în mod conştient să imitaţi fiziologia unor persoane pe care le respectaţi sau pe care le admiraţi. Veţi începe atunci să creaţi aceleaşi stări ca şi ele. Este deseori posibil să trăiţi exact această experienţă. Nu veţi încerca, evident, să imitaţi fiziologia und persoane deprimate. Veţi imita persoane care sunt

într-o stare puternică, fecundă, căci imitarea lor vă va permite să accedeţi la anumite părţi din creierul dumneavoastră pe care, poate, nu le-aţi folosit niciodată eficient mai înainte.

În cursul unui seminar, am întâlnit un tânăr pe care nu reuşeam să-l „citesc”. Era în starea fiziologică cea mai puţin fecundă pe care o văzusem vreodată şi nu reuşeam să-l aduc într-o stare mai constructivă. Am aflat mai apoi că o parte din creierul lui fusese distrusă într-un accident de maşină. Dar am reuşit să obţin de la el să procedeze „ca şi cum” – să mă imite şi să intre într-o stare fiziologică în care nu ştia că poate să ajungă. Şi, atunci când m-a imitat, creierul său a început să funcţioneze într-un mod pe de-a-ntregul nou. La sfârşitul seminarului, de-abia îl recunoşteai. Se comporta cu totul altfel. Mimând fiziologia altcuiva, descoperise noi posibilităţi de gândire şi de acţiune, noi emoţii.

Dacă aţi decide să imitaţi sistemul de credinţe, sintaxa mintală şi fiziologia unui atlet de clasă internaţională, asta înseamnă că aţi deveni capabil să alergaţi 1.000 de metri în mai puţin de două minute, la puţin timp după aceea? Nu, bineînţeles că nu. Nu vă puteţi imita exact modelul, pentru că nu v-aţi antrenat ca el să trimiteţi sistematic anumite mesaje sistemului dumneavoastră nervos. Anumite strategii necesită un nivel de dezvoltare fiziologică sau o programare pe care încă nu o aveţi. N-aveţi decât să imitaţi cel mai mare cofetar din lume: dacă încercaţi să-i folosiţi reţeta cu un cuptor care nu urcă decât până la 225 de grade, pe când al lui

urcă până la 425, nu veţi produce aceleaşi efecte. În schimb, datorită reţetei sale, puteţi să vă amelioraţi rezultatele chiar şi la cuptorul de care dispuneţi. Şi, dacă imitaţi modul în care a reuşit să mărească puterea cuptorului său, de-a lungul anilor, veţi putea obţine acelaşi rezultat, cu condiţia să fiţi gata să plătiţi preţul pentru asta. Pentru a mări capacităţile dumneavoastră, va trebui, poate, să consacraţi ceva timp pentru a creşte puterea cuptorului dumneavoastră. Este o chestiune pe care o vom aborda în capitolul următor.

A acorda atenţie fiziologiei creează noi opţiuni. De ce unele persoane absorb droguri, consumă alcool, fumează, mănâncă prea mult? Nu sunt acestea nişte tentative indirecte de a-şi modifica starea, schimbându-şi fiziologia? Acest capitol v-a furnizat mijlocul direct de a vă modifica rapid starea.

Respirând, mişcându-vă corpul sau muşchii feţei după o nouă schemă, vă puteţi schimba imediat starea. Aceasta va produce aceleaşi rezultate ca şi hrana, alcoolul sau drogurile, fără efecte secundare nocive, fizice sau mintale. Nu uitaţi: în orice buclă cibernetică, individul care are mai multe opţiuni e stăpân pe situaţie. Aspectul critic al oricărui aparat este flexibilitatea sa la folosire. Toate lucrurile fiind egale, de altfel, sistemul cel mai flexibil oferă mai multe posibilităţi de a dirija alte aspecte ale sistemului. Indivizii care posedă cele mai multe opţiuni sunt cei care decid. A imita înseamnă a crea posibilităţi. Şi nu există pentru aceasta mijloc mai

rapid, nici mai dinamic, decât fiziologia.

Data viitoare când veţi întâlni un individ cu o reuşită strălucită, o persoană pe care o admiraţi şi pe care o respectaţi, copiati-i gesturile şi vedeţi care va fi rezultatul, observaţi schimbările din schemele dumneavoastră de gândire. Încercaţi. Faceţi aceasta ca şi cum v-aţi juca.

Să vedem acum un alt aspect al fiziologiei: hrana pe care o absorbim, modul nostru de a respira şi celelalte elemente pe care i le furnizăm organismului nostru ca să funcţioneze. Toate acestea constituie…

ENERGIA: CARBURANTUL PERFECŢIUNII

t

Sănătatea fiinţelor este într-adevăr fondamental pe care se sprijină întreaga lor fericire şi întreaga lor putere.

Benjamin Disraeli

Am văzut că fiziologia este calea spre perfecţiune. Unul dintre mijloacele de a ne modifica fiziologia constă în utilizarea sistemului nostru muscular. Dar toate lucrurile despre care vorbesc aici depind şi de o funcţionare biochimică sănătoasă. Să plecăm de la presupoziţia că vă îngrijiţi şi că vă hrăniţi corpul, şi nu că-l sufocaţi şi că-l înveninaţi. Să examinăm în acest capitol fundamentul fiziologiei: ceea ce mâncăm şi ceea ce bem şi obişnuinţele noastre respiratorii.

Numesc energia „carburantul perfecţiunii”. Puteţi să petreceţi zile în şir modificându-vă reprezentările interne: dacă funcţionarea dumneavoastră biochimică este dereglată, creierul dumneavoastră va crea reprezentări deformate.

Aceasta va perturba întregul sistem. În realitate, este foarte puţin probabil să vă fie de ajuns doar dorinţa de a folosi tot ceea ce veţi fi învăţat până acum. Chiar şi la volanul celei mai frumoase maşini de curse din lume, dacă îi faceţi plinul cu bere, nu veţi înainta. Degeaba veţi avea o maşină în bună stare şi carburantul potrivit, dacă sistemul de aprindere este defect, nu veţi obţine cele mai bune performanţe. Obiectivul acestui capitol este să vă ofere câteva noţiuni despre energie şi despre mijloacele de a realiza performanţe maxime. Cu cât nivelul energetic este mai ridicat, cu atât corpul dumneavoastră va fi mai eficient şi, cu cât corpul dumneavoastră va fi mai eficient, cu atât vă veţi simţi mai bine şi cu atât vă veţi utiliza mai bine talentele pentru a obţine rezultate remarcabile.

Sunt mai îndreptăţit decât oricine să cunosc importanţa energiei şi miracolele pe care le poate realiza. Aveam, aşa cum am mai spus, 134 de kilograme. Acum am, la 1, 98 m, 119 kilograme. Mai înainte, nu prea căutam toate mijloacele de a face din viaţa mea o reuşită Condiţia mea fiziologică nu contribuia la obţinerea unor rezultate extraordinare. Ceea ce puteam să învăţ, să fac, să creez era secundar în raport cu ce puteam să mănânc sau să văd la televizor. Dar într-o zi m-am hotărât că mă săturasem să trăiesc astfel, deci am început să studiez mijloacele de a fi foarte sănătos, şi atunci am început şi să imit oameni care reuşiseră să facă asta.

Domeniul alimentaţiei este totuşi atât de contradictoriu, încât nu ştiam de unde să încep.

Citeam o carte care spunea că făcând asta sau ailaltă voi trăi o veşnicie. Eram cuprins de entuziasm… până când citeam o altă carte, care afirma că, făcând întocmai toate acele lucruri, îmi puneam viaţa în pericol, şi că trebuia, din contră, să fac asta sau ailaltă. Şi, bineînţeles, a treia carte le contrazicea pe primele două. Autorii erau, toţi, doctori în medicină, dar nu reuşeau să se pună de acord nici măcar în privinţa principiilor de bază.

Or, eu nu voiam referinţe, ci rezultate. Am căutat deci oameni care obţinuseră rezultate pentru corpul lor, oameni care erau sănătoşi tun, care radiau de sănătate. M-am informat în privinţa metodelor lor şi le-am pus în practică. Am adunat tot ceea ce învăţasem într-o serie de rezoluţii, de principii personale, şi am pus la cale un program de şaizeci de zile pentru o viaţă sănătoasă. Am urmat aceste principii zi de zi şi am pierdut cincisprezece kilograme în ceva mai puţin de treizeci de zile. Dar, lucru şi mai important, am găsit un mijloc de a trăi fără constrângeri şi fără să fiu obsedat de un regim – un mijloc care respecta modul de funcţionare al corpului meu.

Intenţionez să vă aduc la cunoştinţă principiile după care trăiesc de cinci ani deja. Dar, înainte de asta, vreau să ilustrez printr-un exemplu transformările pe care le-au operat aceste principii asupra fiziologiei mele. Aveam nevoie de opt ore de somn. Îmi trebuiau, de asemenea, trei ceasuri ca să mă ridic din pat dimineaţa: unul care suna, unul cu radio şi unul care aprindea lampa. Acum sunt în stare să anim un seminar o seară întreagă, să mă culc la unu sau

la două dimineaţa şi să mă trezesc după cinci sau şase ore de somn într-o formă uimitoare, plin de forţă şi de energie. Dacă sistemul meu circulator ar fi îmbâcsit, dacă nivelul meu energetic ar fi scăzut, as ajunge să mă epuizez pentru a obţine maximul dintr-o fiziologie limitată. În loc de asta, acţionez plecând de la o fiziologie care îmi permite să-mi mobilizez toate resursele mintale şi fizice.

Vă voi furniza şapte principii-cheie pentru a obţine o fiziologie puternică, de nezdruncinat Multe dintre cele pe care vi le voi spune riscă să repună în discuţie nişte idei în care aţi crezut întotdeauna Unele elemente vor contrazice, chiar, noţiunile pe care le aveţi despre sănătate. Dar aceste şapte principii au funcţionat în mod spectaculos în cazul meu şi al oamenilor cu care am lucrat ca şi în cazul a mii de alte persoane care practică o ştiinţă a sănătăţii numită „igienă naturală”. Gândiţi-vă în mod serios: obişnuinţele dumneavoastră din prezent sunt mijlocul cel mai eficient de a avea grijă de corpul dumneavoastră? încercaţi deci să urmaţi aceste şapte principii timp de zece, douăzeci sau treizeci de zile, şi apreciaţi-le valoarea după rezultatele pe care le produc asupra corpului dumneavoastră, şi nu după ce aţi fost obişnuit să credeţi. Încercaţi să înţelegeţi cum funcţionează corpul dumneavoastră, respectaţi-l, aveţi grijă de el, şi va avea şi el grijă de dumneavoastră Aţi învăţat să vă puneţi creierul la treabă, trebuie acum să învăţaţi să vă puneţi corpul la treabă.

Să începem cu primul punct puterea respiraţiei. Sănătatea se bazează pe o bună

circulaţie sangvină. Dacă aveţi un sistem circulator sănătos, veţi trăi mult şi veţi fi sănătos. Cine joacă rolul de buton de comandă pentru acest sistem? Respiraţia. Modul în care vă oxigenaţi corpul şi, totodată, în care stimulaţi procesul electric al fiecărei celule.

Să examinăm mai îndeaproape cum funcţionează corpul uman. Respiraţia nu reglează doar oxigenarea celulelor. Ea reglează şi circulaţia lichidului limfatic, care conţine globulele albe, globule care asigură protecţia corpului nostru. Ce este sistemul limfatic? A fost comparat cu o reţea de epurare. Toate celulele sunt scăldate în limfă. Corpul nostru are în el de patru ori mai multă limfa decât sânge. Iată acum în ce mod funcţionează sistemul limfatic. Sângele este propulsat de inimă, prin artere, până la vasele capilare, care sunt poroase. El aduce aici oxigenul şi elementele nutritive, care sunt atunci împrăştiate în limfă. Celulele, care sunt în afinitate cu ceea ce au nevoie, iau oxigenul şi elementele nutritive necesare sănătăţii lor, apoi evacuează toxinele, dintre care unele se întorc în capilare. Dar celulele şi proteinele moarte, ca şi toate celelalte materii toxice, trebuie să fie evacuate prin sistemul limfatic, care este activat prin respiraţia profundă.

Celulele depind în întregime de sistemul limfatic pentru a evacua materiile toxice voluminoase şi lichidele al căror exces reduce cantitatea de oxigen disponibil. Limfa traversează ganglionii limfatici, unde celulele moarte şi toate materiile toxice, cu excepţia proteinelor din sânge,

sunt neutralizate şi distruse. Care este importanţa sistemului limfatic? Ca să vă faceţi o idee despre asta, este de ajuns să ştiţi că, dacă acesta rămâne în întregime blocat timp de douăzeci şi patru de ore, victima moare sub efectul proteinelor blocate şi al excesului de lichid dimprejurul celulelor.

Sistemul sangvin dispune de o pompă inima. Dar sistemul limfatic, nu. Singurele mijloace de a face limfa să circule sunt respiraţia şi activitatea musculară. Pentru ca circulaţia sangvină şi sistemele limfatic şi imunitar să fie sănătoase, trebuie deci să respiraţi profund şi să faceţi mişcări care le stimulează Prin urmare, vă dau un sfat gândiţi-vă de două ori atunci când vi se propune o „cură de sănătate” în care nu sunteţi învăţat, înainte de toate, să vă epuraţi organismul respirând eficient

Doctorul Jack Shields, limfolog renumit din Santa Barbara, California, a realizat de curând un studiu interesant despre sistemul imunitar. El a instalat nişte aparate fotografice în interiorul corpului unor subiecţi, pentru a vedea ce stimula curăţarea sistemului limfatic. El a descoperit astfel că respiraţia diafragmatică profundă era mijlocul de stimulare cel mai eficient Ea creează, într-adevăr, un vid care aspiră limfa în vasele limfatice şi accelerează astfel viteza de evacuare a toxinelor. Ca să fim exacţi, respiraţia profundă şi exerciţiul muscular pot mări viteza procesului până şi de cincisprezece ori.

Dacă nu reţineţi din acest capitol decât care este importanţa respiraţiei profunde, aceasta vă va permite deja să ridicaţi în mod considerabil

nivelul igienei vieţii dumneavoastră. Este, de altfel, motivul pentru care tehnicile de genul yoga atrag atât de mult atenţia asupra respiraţiei. Nu există nimic comparabil pentru epurarea reţelei noastre sangvine.

Dintre toate elementele necesare sănătăţii, oxigenul este elementul esenţial. Dar care este, exact, importanţa lui? Doctorul Otto Warburg, laureat al Premiului Nobel şi director al Institutului de fiziologie celulară Max Planck, a studiat acţiunea oxigenului asupra celulelor. El a reuşit astfel să transforme nişte celule sănătoase în celule maligne, micşorând pur şi simplu cantitatea de oxigen de care dispuneau. Cercetările sale erau continuate, în Statele Unite, de doctorul Harry Goldblatt Acesta din urmă a descris în *Journal of Experimental Medicine* (1953) experienţele pe care le-a făcut pe o specie de şobolani la care nu se întâlniseră niciodată cazuri de excrescenţe maligne. El a prelevat celule de la şobolani nou-născuţi şi le-a împărţit în trei grupe. Una dintre grupele de celule a fost pusă sub clopot de sticlă şi a fost lipsită de oxigen pe parcursul unor perioade care puteau merge până la treizeci de minute în şir. Ca şi doctorul Warburg, Goldblatt a descoperit că peste câteva săptămâni un mare număr dintre celule mureau, că mişcarea altora încetinea şi că altele îşi schimbau structura, pentru a lua aspectul unor celule maligne. Celelalte două grupe de celule erau menţinute sub clopote în care proporţia concentraţiei de oxigen era ea însăşi menţinută în permanenţă la nivelul atmosferic.

După treizeci de zile, doctorul Goldblatt a injectat cele trei grupe de celule la trei grupe diferite de şobolani. După două săptămâni, atunci când celulele fuseseră reabsorbite de animale, nu s-a întâmplat nimic în două dintre grupele de cobai. În schimb, la *toţi* şobolanii din cea de-a treia grupă – cei ale căror celule fuseseră momentan lipsite de oxigen –, au fost văzute apărând excrescenţe maligne. Cobaii au fost din nou examinaţi, cu un an mai târziu, şi s-a constatat că excrescenţele maligne rămăseseră maligne şi că celulele normale rămăseseră normale.

Cercetătorii au fost astfel determinaţi să creadă că lipsa de oxigen joacă un rol esenţial în dezvoltarea celulelor canceroase şi că afectează, fără îndoială, viaţa celulelor. Vom reţine din această experienţă că sănătatea noastră este direct legată de calitatea vieţii celulare. Oxigenarea organismului nostru pare să fie, prin urmare, o necesitate prioritară, şi o respiraţie eficientă – un punct de plecare indispensabil pentru o stare bună de sănătate.

Problema este că majoritatea oamenilor nu ştiu să respire. Un american din trei are cancer. În schimb, în rândurile sportivilor americani, nu se descoperă decât un caz de cancer din şapte. De ce? Studiile pe care le-am descris mai sus ne furnizează o primă explicaţie: sportivii oferă sistemului lor circulator elementul său esenţial, oxigenul. A doua explicaţie este că fac astfel încât sistemul lor imunitar să funcţioneze la nivelul maxim, activând circulaţia limfatică.

Vă voi indica acum mijlocul cel mai eficient de a respira pentru a vă epura organismul. Trebuie să inspiraţi aerul pentru un timp, să vă ţineţi respiraţia pentru patru timpi şi să expiraţi pentru doi timpi. Astfel, dacă aţi inspirat patru secunde, vă veţi ţine răsuflarea şaisprezece secunde şi veţi expira pentru opt secunde... Respiraţia dumneavoastră va trebui să pornească din partea de jos a abdomenului şi să acţioneze ca un aspirator, pentru a vă debarasa de toate toxinele din sistemul dumneavoastră sangvin.

De ce aveţi chef după ce aţi făcut gimnastică? Vreţi să vă aşezaţi în faţa unei mese bune, după ce aţi alergat cinci kilometri? În principiu, nu. Şi de ce asta? Pentru că, printr-o respiraţie sănătoasă, corpul obţine deja ceea ce-i trebuie mai mult Iată deci primul principiu de sănătate. De cel puţin trei ori pe zi, întrerupeţi orice activitate şi respiraţi de zece ori consecutiv în ritmul indicat mai sus: unu, patru, doi. De exemplu, pornind din abdomen, inspiraţi pe nas numărând până la şapte. Ţineţi-vă răsuflarea numărând până la douăzeci şi opt Apoi expiraţi încet numărând până la paisprezece. Nu trebuie să vă forţaţi, ci să alegeţi nişte numere la care veţi ajunge progresiv, pe măsură ce creşte capacitatea dumneavoastră pulmonară. Pe baza a trei exerciţii de acest fel pe zi, veţi constata deja o ameliorare considerabilă a stării dumneavoastră de sănătate. Niciun aliment nicio pastilă cu vitamine din lume nu va putea înlocui binefacerile unor exerciţii respiratorii adecvate.

Exerciţiile aerobice (adică în aer liber) cotidiene sunt şi ele indispensabile pentru o

respiraţie sănătoasă. Alergarea este un bun exerciţiu, deşi uneori este o sursă de tensiune. Înotul este excelent Dar unul dintre cele mai bune exerciţii aerobice practicabile pe orice timp sunt săriturile pe trampolină, care exercită o tensiune minimă asupra organismului.

Este important să practicaţi săriturile pe trampolină fără constrângeri inutile şi să ajungeţi progresiv la treizeci de minute de exerciţiu, iară dureri şi fără oboseala Asigurati-vă că sunteţi bine bazat înainte de a începe să alergaţi sau să săriţi pe o trampolină. Dacă vă antrenaţi în mod convenabil, veţi reuşi să respiraţi profund şi să continuaţi până când sunteţi plin de transpiraţie. Există numeroase manuale cu privire la săritul pe trampolină, care indică modul de a ne folosi de ea pentru a întări diferitele părţi ale organismului. Încercaţi să consacraţi puţin timp acestui exerciţiu stimulant Vă veţi felicita pentru că aţi făcut-o.

Înainte de a trece la al doilea principiu de sănătate, aş vrea să vă cer să faceţi o listă cu tot ce a trecut pragul buzelor dumneavoastră în ultimele douăzeci şi patru de ore: alimente, medicamente, vitamine, alcool, băuturi gazoase, ţigări, apă... tot Vom reveni la această listă peste un moment

Al doilea principiu al sănătăţii este legea procentajului de apă conţinut în alimente. 70% din suprafaţa Pământului este acoperită de apă. 80% din corpul dumneavoastră e alcătuit din apă. După părerea dumneavoastră, din ce ar trebui să fie alcătuită o mare parte din alimentaţia dumneavoastră? Vă las să răspundeţi la această

întrebare. De fapt 70% din regimul dumneavoastră trebuie să fie alcătuit din alimente bogate în apă, adică din fructe, legume sau sucuri din fructe proaspete.

Nu spun că trebuie să beţi apă. Unele persoane recomandă să se bea opt-douăsprezece pahare de apă pe zi, pentru „clătirea organismului”. Ştiţi că e o nebunie? Mai întâi, majoritatea tipurilor de apă pe care le bem nu sunt prea strălucite. Există şanse mari să conţină clor, fluor, săruri minerale şi substanţe toxice. Băutul apei distilate este, în general, lucrul cel mai bun care se poate face. Dar, oricare ar fi tipul de apă pe care o beţi, nu vă veţi „clăti” organismul înecându-l. Cantitatea de apă pe care o absorbiţi trebuie să vă fie dictata de sete.

În loc să încercaţi să vă clătiţi organismul înecându-l cu apă, nu e nevoie decât să absorbiţi alimente care sunt în mod natural bogate în apă. Nu există decât trei categorii de asemenea alimente pe planeta noastră: fructele, legumele şi cerealele încolţite. Aceste alimente furnizează din plin această sursa de viaţă şi acest agent de drenare care este apa. Atunci când ţinem un regim sărac în alimente bogate în apă, o disfuncţiune a organismului este aproape garantată. Aşa cum indică doctorul Alexander Bryce în lucrarea lui *The-Laws of Life and Death* (*Legile vieţii şi ale morţii*): „Atunci când i se furnizează prea puţin lichid, sângele păstrează o greutate specifică mai ridicată şi deşeurile otrăvite care provin din reînnoirea ţesuturilor (a celulelor) nu sunt decât imperfect eliminate.

Organismul este atunci otrăvit cu propriile sale dejecţii, şi nu exagerez spunând că aceasta se explică mai ales prin faptul că nu a fost furnizată o cantitate suficientă de lichid pentru a drena în soluţie deşeurile pe care le fabrică celulele”.

Regimul dumneavoastră trebuie întotdeauna, prin urmare, să dreneze, şi nu să îngreuneze. Acumularea deşeurilor în organism favorizează boala. Pentru a lăsa fluxul sangvin şi corpul cât mai libere posibil de deşeuri şi de materii toxice, putem limita ingerarea produselor alimentare şi nonalimentare care obosesc organele de evacuare; putem astfel să-i furnizăm destulă apă organismului pentru a-l ajuta să dilueze şi să elimine aceste deşeuri. Doctorul Bryce adaugă: „Nu există lichid cunoscut de chimişti care să fie capabil să dizolve la fel de multe substanţe solide ca şi apa, care este, într-adevăr, cel mai bun solvent existent Dacă, prin urmare, apa este furnizată în cantităţi suficiente, toate procesele nutriţiei sunt stimulate, pentru că efectul paralizant al deşeurilor toxice este anulat, datorită disoluţiei lor şi eliminării lor prin rinichi, piele, intestine sau plămâni. Dacă, din contră, lăsăm aceste materii toxice să se acumuleze în organism, apar tot felul de boli”.

De ce bolile cardiace sunt cele mai ucigătoare? De ce auzim vorbindu-se despre persoane care au căzut fulgerate pe un teren de tenis, la vârsta de patruzeci de ani? Deseori, pentru că şi-au petrecut viaţa sufocându-şi organismul. Amintiţi Vă deci ceea ce urmează: calitatea vieţii noastre depinde de calitatea vieţii

celulelor noastre. Un flux sangvin plin de deşeuri nu favorizează o viaţă celulară sănătoasă – nicio activitate biochimică care să ajute la a avea o viaţă afectivă echilibrată.

Doctorul Alexis Carrel, laureat al Premiului Nobel în 1912, apoi membru al Institutului Rockefeller, a încercat să demonstreze această teorie. El a prelevat ţesut de la nişte pui de găină (care, în condiţii normale, cunosc o longevitate de unsprezece ani) şi l-a menţinut în viaţa indefinit, debarasându-l de propriile sale deşeuri şi furnizându-i elementele nutritive de care avea nevoie. Acest ţesut a fost menţinut în viaţă timp de treizeci şi patru de ani, la sfârşitul cărora Institutul Rockefeller a fost convins că acesta va putea fi menţinut în viaţă la nesfârşit, şi a decis să pună capăt experienţei.

Să examinăm acum lista pe care aţi făcut-o. Ce procentaj de alimente bogate în apă conţine? 70%? Mă îndoiesc. 50%? 25%? 15%? Atunci când pun această întrebare la seminariile mele, cifra pe care o obţin de la majoritatea oamenilor variază în jur de 15 – 20%. Şi această cifră este, incontestabil, mai ridicată decât cea a mediei populaţiei americane. Or, aflaţi că cifra de 15% este sinucigaşă. Dacă nu mă credeţi, consultaţi statisticile cu privire la cancer şi la bolile cardio-vasculare; consultaţi şi lista alimentelor interzise de Naţional Academy of Sciences şi verificaţi cantitatea de apă conţinută în aceste alimente.

Gândiţi-vă la cele mai mari creaturi de pe planetă: elefanţi, girafe, cai, gorile etc. Ce mănâncă ele? Fiind erbivore, nu se hrănesc decât

cu alimente bogate în apă. Or, erbivorele trăiesc mai mult decât carnivorele. Dacă aţi mânca produse uscate şi moarte, cu ce aţi semăna? Nu glumesc decât pe jumătate. O construcţie nu poate fi mai solidă şi mai remarcabilă decât elementele care o alcătuiesc. La fel se petrec lucrurile în cazul organismului dumneavoastră. Dacă vreţi să rămâneţi în viaţă, consumaţi o hrană plină de viaţă. Este chiar atât de simplu. Cum să vă asiguraţi că 7096 din alimentaţia dumneavoastră este compusă din produse bogate în apă? Este foarte uşor. Aveţi grijă, începând din acest moment, să mâncaţi salată la fiecare masă. Înlocuiţi dulciurile cu fructe, pentru a vă tăia foamea. Veţi vedea cât vă veţi simţi de bine!

Al treilea principiu este legea combinării alimentelor. Acum câtva timp, un medic cu numele de Steven Smith îşi sărbătorea cea de-a o sută aniversare. Când a fost întrebat ce îi permisese să trăiască atât de mult, el a răspuns:.Aveţi grijă de stomacul dumneavoastră în timpul primilor cincizeci de ani din viaţă, şi el va avea grijă de dumneavoastră în următorii cincizeci". Nu s-a spus niciodată ceva mai corect

Mulţi mari savanţi au studiat combinarea alimentelor. Cel mai cunoscut dintre ei este doctorul Herbert Shelton. Dar ştiţi cine a fost primul care a studiat aceasta chestiune în profunzime? Ivan Pavlov, care este cunoscut mai ales pentru lucrările sale fundamentale cu privire la reacţiile la Stimuli. Diverşi specialişti au făcut din combinarea alimentelor o ştiinţă foarte complicată, dar ea este, de fapt un subiect foarte

simplu: anumite elemente nu trebuie să fie mâncate în acelaşi timp cu altele. Diferitele categorii de alimente necesită sucuri digestive diferite, iar sucurile digestive nu sunt toate compatibile.

De exemplu, mâncaţi în acelaşi timp came şi cartofi? Brânză şi pâine? Lapte şi fulgi de cereale? Peşte şi orez? Şi, dacă v-aş spune că toate aceste combinaţii sunt pe de-a-ntregul distructive pentru organismul dumneavoastră şi că vă lipsesc de energie, aţi spune, fără îndoială, că am fost rezonabil până acum, dar că acum mi-am pierdut capul.

Lăsaţi-mă să vă explic de ce aceste combinaţii sunt distructive şi cum aţi putea să economisiţi o mare cantitate de energie nervoasă pe care o irosiţi. Alimentele diferite se digeră în mod diferit Alimentele pe bază de amidon (orezul, pâinea, cartofii etc.) necesită un mediu digestiv bazic, care este furnizat la început, în salivă, de enzima numită ptialină. Alimentele pe bază de proteine (carnea, lactatele, nucile, seminţele etc.) necesită un mediu digestiv acid – acid clorhidric şi pepsină.

Or, o lege chimică spune că două medii opuse (acid şi bazic) nu acţionează în acelaşi timp. Ele se neutralizează unul pe celălalt Dacă absorbiţi proteine împreună cu amidon, digestia este îngreunată, dacă nu complet întreruptă Alimentele nedigerate devin un mediu propice pentru bacterii, care le fac să fermenteze şi le descompun, provocând tulburaţi digestive şi gaze.

Combinaţiile de alimente incompatibile vă fură energia, şi tot ceea ce provoacă o pierdere de

energie este o potenţială cauză de boală. Aceasta creează un exces de acid, care îngroaşă sângele şi îi încetineşte, deci, circulaţia prin vase, lipsind organismul de oxigen. Vă amintiţi cum vă simţeaţi plecând de la masa de Revelion de anul trecut? Aveaţi impresia că vă favorizaţi circulaţia sangvină, starea fiziologică, sănătatea? Este acesta mijlocul de a obţine ceea ce aşteptaţi de la viaţă? Ştiţi care este medicamentul cel mai bine vândut în Statele Unite? Altă dată, era Valium-ul, un tranchilizant bine cunoscut Astăzi, este un remediu pentru stomac. Există totuşi un mod mai rezonabil de a ne hrăni: să combinăm într-un mod inteligent alimentele pe care le mâncăm.

Iată un punct de reper uşor de reţinut nu mâncaţi decât un aliment concentrat la o masă. Ce este un aliment concentrat? Este un aliment care nu e bogat în apă. Unele persoane n-au totuşi chef să reducă numărul alimentelor concentrate pe care le ingerează. Dacă acesta este cazul dumneavoastră, puteţi face măcar următorul lucru: să evitaţi să mâncaţi hidraţi de carbon (amidon) şi proteine la aceeaşi masă. Nu mâncaţi carne şi cartofi în acelaşi timp. Şi, dacă nu puteţi să vă lipsiţi de niciuna dintre ele, mâncaţi came la prânz şi cartofi seara. Nu e chiar atât de greu, nu? Puteţi foarte bine să mergeţi în cel mai bun restaurant din lume şi să spuneţi: „O să iau un an tricot dar fără cartofi prăjiţi; în locul lor, o să-mi daţi o salată bună şi legume verzi fierte la aburi”. Asta nu va ridica nicio problemă: alimentul pe bază de proteine se va combina foarte bine cu salata şi cu legumele verzi, pentru că sunt

alimente bogate în apă. Aţi putea astfel să comandaţi cartofi la cuptor fără antricot şi să luaţi pe lângă aceştia o salată mare şi legume verzi fierte la aburi. Credeţi că veţi pleca de la masă fără să vă fi potolit foamea? Cu siguranţă, nu va fi aşa.

Vă treziţi obosit dimineaţa, chiar după ce aţi dormit şapte sau opt ore? Ştiţi de ce? Pentru că, în timp ce dormiţi, organismul dumneavoastră face ore suplimentare pentru a digera combinaţiile de alimente incompatibile pe care le-aţi introdus în stomac. La mulţi oameni, digestia cere mai multă energie nervoasă decât majoritatea celorlalte activităţi. Atunci când alimentele sunt combinate la întâmplare, digestia poate dura opt zece, doisprezece, paisprezece ore şi, uneori, chiar mai mult Atunci când sunt combinate convenabil, organismul îşi poate face treaba eficient iar digestia durează, în medie, trei-patru ore, şi nu aduce deci după sine irosirea energiei[8].

Există o lucrare excelentă care tratează serios această chestiune, şi anume *Food Combining Made Easy* (*Combinarea fără probleme a alimentelor*), a doctorului Herbert Shelton. Foştii mei asociaţi, Harvey şi Marilyn Diamond, au scris şi ei o carte excelentă, intitulată *Fit for Life* (*în formă pentru viaţă*). Este o lucrare foarte bogată în reţete minunate de mâncăruri combinate în mod convenabil. Ca să aveţi o idee generală despre această chestiune, ne vom raporta la rezumatul de mai jos:

8 După o masă corect alcătuită, trebuie să aşteptaţi cel puţin trei ore şi jumătate înainte de a mânca din nou.

1. Nu combinaţi niciodată proteine şi hidraţi de carbon.

2. Puteţi combina salată verde cu proteine, hidraţi de carbon şi grăsimi.

3. Grăsimea inhibă digestia proteinelor. Dacă doriţi să mâncaţi ceva gras cu proteine, mâncaţi în acelaşi timp o salată, care va anula efectul lor de inhibiţie reciprocă asupra digestiei.

4. Nu consumaţi niciodată lichid în timpul sau imediat după masă.

Să trecem la cel de-al patrulea principiu: legea consumului controlat. Adoraţi mâncarea? Şi eu. Vreţi să ştiţi cum să mâncaţi mult? Atunci, ascultaţi-mă pe mine: mâncaţi puţin. Astfel veţi trăi destul de mult timp ca să mâncaţi mult

Una după cealaltă, cercetările medicale au demonstrat acelaşi lucru. Cel mai sigur mijloc de a mări durata vieţii unui animal este reducerea cantităţii de hrană pe care o consumă. Doctorul Clive McCay a condus o cercetare celebră cu acest subiect la Universitatea Cornell. Pentru experienţa sa, a luat nişte şobolani de laborator şi le-a redus raţia alimentară la jumătate. Astfel le-a dublat longevitatea. Un studiu complementar condus de doctorul Edward Masaro, la Universitatea Texas, a furnizat rezultate şi mai interesante. Masaro lucra cu trei grupuri de şobolani: un grup care mânca după dorinţă, un grup a cănii raţie alimentară era redusă cu 60%, şi un al treilea grup, care putea mânca atât cât voia, dar al cărui aport proteinic fusese redus la jumătate. Care a fost rezultatul? După 810 zile, doar 13% din primul grup erau încă în viaţă, faţă de 97% din al doilea şi 50% din al

treilea.

Ce se poate conchide de aici? După doctorul Ray Walford, celebrul cercetător de la Universitatea California din Los Angeles: „Subalimentaţia este, singura metodă cunoscută de noi care să întârzie sistematic procesul de îmbătrânire şi care să prelungească durata vieţii la animalele cu sânge cald. Aceste cercetări sunt, fără îndoială, valabile pentru om, căci ele au dat aceleaşi rezultate la toate speciile studiate până în prezent[9]„. Ele au arătat că degradarea fiziologica, deci degradarea normală a sistemului imunitar, era clar întârziată printr-o reducere a alimentaţiei. Ideea este deci simplă: mâncaţi mai puţin, veţi trăi mai mult[10]. Sunt şi eu ca mulţi alţi oameni: ador mâncarea. Este, într-adevăr, o desfătare. Dar aveţi grijă ca această desfătare să nu vă sape mormântul. Dacă aveţi chef să mâncaţi cantităţi enorme de hrană, puteţi s-o faceţi. Asigurati-vă, numai, că e vorba de hrană bogata în apă. Puteţi să mâncaţi mult mai multă salată decât came şi să rămâneţi în formă şi sănătos.

Al cincilea dintre principiile noastre este cel al consumului adecvat de fructe. Fructele sunt cel mai bun aliment care există. Digerarea lor cere puţină energie, şi ele aduc multe beneficii organismului, în schimb. Singurul aliment cu care se hrăneşte creierul este glucoza. Or, fructele

---

9 După revista Awake, „Informaţional News“, 22 decembrie 1982, p. 3.

10 Momentul în care mâncaţi este, şi el, foarte imjxjrtnnt E mai bine să nu mâncaţi chiar înainte de a vă culca. Există un obicei foarte bun pe care trebuie să-l căpătaţi, şi anume să nu mâncaţi nimic altceva decât fructe după ora nouă seara.

conţin în principal fructoză (care se transformă cu uşurinţă în glucoză) şi sunt, cel mai adesea, alcătuite din 90 – 95% apă. Ele reprezintă deci un aliment totodată hrănitor şi drenant

Singura problemă cu fructele este că majoritatea oamenilor nu ştiu cum să le mănânce. Fructele trebuie mâncate întotdeauna pe stomacul gol. De ce? Pentru că nu sunt decât parţial digerate în stomac şi sunt digerate mai ales în intestinul subţire. Aşadar, fructele sunt astfel făcute încât traversează stomacul în câteva minute şi ajung în intestinul subţire, unde îşi eliberează glucidele. Dar, dacă în stomac există came sau cartofi, fructele sunt prinse acolo şi încep să fermenteze. Aţi mâncat vreodată pepene la desert, după o cină copioasă, şi aţi avut probleme de la pepene toată noaptea? Asta din cauză că n-aţi mâncat pepenele cum trebuie, adică pe stomacul gol.

Cel mai bun mod de a mânca fructe este sub formă de fructe proaspete sau de sucuri din fructe stoarse proaspăt Nu vă place sucul de fructe la cutie sau îmbuteliat? Nu e nimic uimitor în asta. În majoritatea cazurilor, acest suc a fost încălzit în momentul ambalării, şi a devenit acid. Vreţi să cumpăraţi lucrul cel mai util cu putinţa? Aveţi o maşină? Vindeţi-o şi cumpăraţi-vă un aparat de preparat suc. Vă va duce mult mai departe! Puteţi să consumaţi un suc aşa cum aţi consuma fructul însuşi, pe stomacul gol. Dar sucul este digerat atât de repede, încât puteţi lua masa cu cincisprezece sau douăzeci de minute mai târziu.

Nu sunt singurul care afirmă asta. Doctorul

William Castillo, director al celebrului Centru Framington, specializat în cercetările cu privire la bolile cardiace, apreciază că fructele sunt cel mai bun aliment pe care-l putem mânca pentru a preveni tulburările cardiace. El spune, într-adevăr, că fructele conţin bioflavinoide, care împiedică îngroşarea sângelui şi sufocarea arterelor. De asemenea, ele întăresc capilarele. Or, fragilitatea vasculară lasă deseori cale liberă pentru hemoragiile interne şi crizele cardiace.

Acum câtva timp, am avut o discuţie cu un alergător de maraton, cu ocazia unuia dintre seminarele despre sănătate pe care le organizez. Era o persoană sceptică de la natură, dar a acceptat să încerce să mănânce fructele aşa cum îl sfătuiam. Ştiţi ce s-a întâmplat? Şi-a îmbunătăţit timpul cu nouă minute şi jumătate. A văzut cum timpul său de recuperare s-a redus la jumătate şi s-a calificat pentru maratonul de la Boston pentru prima dată în viaţă. Aş mai vrea să vă semnalez un ultim lucru cu privire la fructe: cu ce aliment trebuie să se înceapă ziua? Din ce trebuie să fie compus micul dejun? Credeţi că este o idee bună să săriţi din pat şi să vă îmbuibaţi organismul cu o cantitate enormă de hrană, pe care o veţi digera toată ziua? Nu, bineînţeles că nu.

Aveţi nevoie de un aliment uşor de digerat, care să vă furnizeze imediat fructoză şi care să vă cureţe organismul. Prin urmare, între momentul în care vă treziţi şi prânz, nimic altceva nu va trebui să treacă dincolo de buzele dumneavoastră, în afară de fructe şi suc din fructe. Dacă hotărâţi să vă lăsaţi de cafea şi de toate porcăriile cu care vă

încărcaţi stomacul încă de dimineaţa, veţi simţi o energie nouă, o vitalitate pe care nu v-aţi fi putut-o imagina încercaţi, începând de mâine, pentru zece zile, şi veţi constata dumneavoastră înşivă rezultatele.

Al şaselea principiu al sănătăţii priveşte mitul proteinelor. Aţi auzit deja, fără îndoială, spunându-se că, dacă repetăm o minciună gogonată cu destulă tărie şi destul de multă vreme, ajungem să fim crezuţi, nu? De exemplu: CÂTĂ eneiâgie-ţi DĂ o FRIPTURĂ! Totuşi, niciodată n-a fost rostită o minciună mai mare decât această idee, după care omul are nevoie de un procentaj mare de proteine pentru a rămâne sănătos.

Există şanse mari să fiţi chiar foarte atent la cantitatea de proteine pe care le consumaţi şi de ce? Pentru că încercaţi să dobândiţi mai multă energie... Pentru că aveţi nevoie de proteine pentru a vă păstra rezistenţa... Pentru că doriţi să vă întăriţi oasele... Or, în fiecare dintre aceste cazuri, excesul de proteine are exact efectul contrar.

Să încercăm să găsim formula care arată cantitatea de proteine de care aveţi într-adevăr nevoie. Când credeţi că avem cea mai mare nevoie de proteine? Atunci când suntem copii, îmi veţi spune. Or, mama-natură ne furnizează un aliment, laptele matern, care cu oferă copilului tot ce îi trebuie. Ghiciţi care este proporţia de proteine din laptele matern. 50%? 25%? 10%? Sunteţi încă departe de adevăr. Laptele matern conţine 2, 38% proteine la naştere şi procentajul acestora scade la o cifră între 1, şi 1, 6% după şase luni. Asta-i tot

De unde vine deci această idee că oamenii au nevoie de cantităţi enorme de proteine?

Nimeni nu are, de fapt, o idee exactă despre cantitatea de proteine de care are nevoie. După ce a studiat nevoile omului cu privire la proteine timp de zece ani, doctorul Mark Hegstead, fost profesor şi specialist în nutriţie la Şcoala de medicină de la Harvard, a stabilit că majoritatea oamenilor par să se adapteze la toate regimurile proteinice care li se oferă. Pe deasupra, chiar şi cineva ca Frances Lappé, care a scris *Dietfora Small Planet* (*Dietă pentru o planetă mică*), lucrare care, timp de aproape zece ani, a preconizat combinarea legumelor ca mijloc de a găsi aminoacizii indispensabili, recunoaşte astăzi că se înşelase, că oamenii nu au nevoie să combine proteinele şi că, într-un regim vegetarian relativ echilibrat, se găseşte cantitatea de proteine de care avem nevoie. Naţional Academy of Sciences apreciază că americanul mediu adult, de sex masculin, are nevoie de 56 de grame de proteine pe zi. Într-un raport al Uniunii Internaţionale a Ştiinţelor Nutriţiei, citim că, de la o ţară la alta, nevoile cotidiene oficiale de proteine la adultul de sex masculin variază între 39 şi 110 grame pe zi. Prin urmare, cine se poate lăuda că ştie într-adevăr care este cantitatea necesară? De ce am avea nevoie de atâtea proteine? Fără îndoială, pentru a le înlocui pe cele care le pierdem. Or, nu pierdem decât o cantitate mică de proteine, prin excremente şi transpiraţie. Atunci, de unde provin aceste cifre?

Ne-am adresat specialiştilor de la Naţional

Academy of Sciences şi i-am întrebat cum ajunseseră la această cifră de 56 de grame. De fapt, propriile lor publicaţii nu dau decât cifra de 30 de grame, dar recomandă 56. De altfel, ei spun şi că excesul de proteine oboseşte sistemul urinar şi provoacă oboseala. Aşadar, de ce recomandă mai mult decât cred ei înşişi că e necesar? Aştept încă un răspuns satisfăcător. Ne-au răspuns doar că altă dată recomandau 80 de grame, dar că, atunci când sau hotărât să micşoreze această cifră, s-au lovit de un protest general. Din partea cui? Dumneavoastră, personal, v-aţi plâns? Doar dacă n-o fi vorba de mine?! Mi se pare puţin probabil. Nu, aceste proteste veneau de la cei foarte interesaţi, care îşi obţin profiturile din vânzarea produselor alimentare bogate în proteine.

Care este cea mai bună idee publicitară din lume? Să-i faci pe oameni să creadă că vor muri dacă nu consumă produsul tău. Este exact ceea ce s-a întâmplat cu proteinele. Să examinăm chestiunea mai îndeaproape. Ce trebuie să credem despre ideea că avem nevoie de proteine pentru a ne reface energia? Ce furnizează energie organismului nostru? Mai întâi şi mai întâi, glucoza, care provine din fructe, din legume şi din cerealele încolţite. Apoi, amidonul. Şi, în sfârşit, grăsimea Ultimul lucru din care obţine organismul energie sunt proteinele. Cam atât despre mit şi ideea că proteinele ne măresc rezistenţa? E falsă. Excesul de proteine creează în organism un exces de azot, care este o cauză a oboselii. Partizanii culturismului care se îmbuibă cu proteine nu se

disting prin aptitudinea lor de a alerga un maraton. Sunt prea obosiţi. Cât priveşte ideea că proteinele întăresc oasele, este la fel de falsă. Lucrurile stau exact pe dos. Excesul de proteine a fost întotdeauna una dintre cauzele osteoporozei – ramolirea şi slăbirea oaselor. Oasele cele mai solide din lume sunt cele ale vegetarienilor.

Aş putea să vă dau o sută de motive care explică de ce consumarea cărnii cu scopul de a absorbi proteine este cel mai rău lucru pe care-l puteţi face. De exemplu, unul dintre subprodusele metabolismului proteinelor este amoniacul. Dar aş vrea să insist mai ales în două privinţe. Mai întâi, carnea conţine o proporţie mare de acid uric. Acidul uric este unul dintre deşeurile care rezultă din activitatea celulară. Rinichii filtrează acidul uric din sânge şi îl trimit în vezică, de unde este eliminat împreună cu ureea, sub formă de urină. Dacă acidul uric nu este extras repede şi complet din sânge, el se acumulează în ţesuturi şi sfârşeşte prin a provoca gută sau calculi, fără a mai vorbi de efectele pe care le produce asupra rinichilor. Se descoperă, în general, la subiecţii atinşi de leucemie, proporţii ridicate de acid uric în sânge. O felie de came de mărime mijlocie conţine 0, 9 grame de acid uric. Or, organismul nu este capabil să elimine decât 0, 5 grame pe zi. Pe deasupra, ştiţi de unde provine gustul cărnii? De la acidul uric, provenind de la animalul mort pe care-l consumaţi. Dacă nu credeţi, încercaţi să mâncaţi came de animal ucis după ritul kasher, înainte să fie condimentată. Cum aceasta este golită de sânge în momentul tăierii animalului, ea este

aproape în întregime lipsită de acidul uric. Dumneavoastră, care adoraţi carnea gustoasă, vreţi într-adevăr să ingurgitaţi acest acid care, în mod normal, este eliminat în urina animalului?

În plus, în came mişună bacteriile de putrefacţie, bacterii care se înmulţesc în intestinul gros. Aşa cum explică doctorul Jay Hoffman, în cartea sa *The Missing Link*: *Food Chemistry în Its Relationship to Body Chemistry* (*Zaua lipsă*: *Chimia alimentară în raportul ei cu chimia corpului omenesc*): „Atunci când animalul este viu, procesul de osmoză din colon împiedică bacteriile de putrefacţie să pătrundă în animal. Atunci când a murit, procesul osmotic se întrerupe şi bacteriile traversează peretele colonului, pentru a invada carnea animalului. E ceea ce frăgezeşte carnea". Veţi observa împreună cu mine că, pentru a fi consumabila, carnea trebuie să îmbătrânească, dar că ceea ce o face să îmbătrânească şi o frăgezeşte sunt bacteriile de putrefacţie.

Iată ce spun alţi specialişti în legătură cu bacteriile din came: „Bacteriile cărnurilor au caracteristici identice cu cele ale bălegarului, şi ele sunt mai numeroase în unele cărnuri decât în bălegarul proaspăt Toate cărnurile sunt infestate cu bacterii în cursul tăierii şi numărul lor creşte odată cu conservarea cărnii[11]".

Asta vreţi să mâncaţi?

Dacă ţineţi neapărat să mâncaţi came, iată ce trebuie să faceţi. Mai întâi, trebuie s-o luaţi de la o sursă igienica de aprovizionare (atât cât se poate,

11 AW. Nelson, bacteriolog la Battle-Crcak Sanitarium & Hospital, după un articol al doctorului J.M. Kellog, apărut în 1930, în Annual Procccding.

ştiind că totuşi veţi ingurgita acid uric şi germeni de putrefacţie) – de la un furnizor care garantează cel puţin că nu conţine hormoni de creştere, nici DES (di-etil-stilbestrol), nici vreuna dintre zedle de substanţe toxice cu care sunt hrănite vitele. În al doilea rând, nu mâncaţi came decât o dată pe zi. Dacă mâncaţi mai multă, aproape sigur vă veţi supraîncărca organismul. Şi, în al treilea rând, n-o mâncaţi cu orice, pentru a evita să o ingurgitaţi în acelaşi timp cu hidraţi de carbon, ceea ce ar mări şi mai mult pagubele.

Nu spun că mulţumindu-vă să suprimaţi carnea din alimentaţia dumneavoastră veţi fi sănătos, nici că nu putem fi sănătoşi dacă mâncăm came. Ar fi fals, în ambele cazuri. Există mulţi oameni care consumă came şi care sunt mai sănătoşi decât unii dintre vegetarieni, pentru că unii vegetarieni au tendinţa să creadă că, din moment ce nu consumă came, pot mânca orice. Nu e deloc ceea ce recomand eu.

Dar trebuie să ştiţi că aţi putea fi mai sănătos şi mai fericit decât sunteţi, dacă hotărâţi să nu mai mâncaţi carnea altor vietăţi. Ştiţi ce aveau în comun Pitagora, Socrate, Platon, Aristotel, Leonardo da Vând, Newton, Voltaire, Thoreau, Bernard Shaw, Benjamin Franklin, Edison, doctorul Schweitzer şi Mahatma Gandhi? Toţi erau vegetarieni. Sunt nişte modele remarcabile, nu?

Sunt mai bune produsele lactate? Într-un fel, sunt şi mai rele. Fiecare rasă animală dă un lapte care conţine o proporţie adecvată de elemente adaptate creşterii sale. Ingerarea laptelui altor animale, inclusiv a laptelui de vacă, ridică diverse

probleme. De exemplu, hormonii puternici de creştere conţinuţi în laptele de vacă trebuie să facă viţelul să treacă de la greutatea de patruzeci şi cinci de kilograme, de la naştere, la greutatea sa adultă, de când sute de kilograme, în doi ani. Comparativ, bebeluşul nou-născut cântăreşte trei-patru kilograme la naştere şi nu atinge cele cincizeci-o sută de kilograme (greutatea sa adultă) decât cu douăzeci şi unu de ani mai târziu. Efectul pe care îl produce laptele la populaţiile umane este un subiect foarte controversat Doctorul William Ellis, mare specialist în produse lactate şi în acţiunea lor asupra sângelui, consideră că, dacă vrem să avem alergii, trebuie să bem lapte. Motivul pentru aceasta, spune el, este că sunt puţini adulţii care reuşesc să metabolizeze proteinele conţinute în lapte. Principala proteină din laptele de vacă este cazeina, care este elementul necesar metabolismului bovinelor pentru ca ele să fie sănătoase. În schimb, omul nu are nevoie de caseină. După lucrările lui Ellis, bebeluşii, ca şi adulţii, au probleme cu digerarea cazeinei. Fie şi numai la bebeluşi, cel puţin 50% din cazeină nu este digerată. Aceste proteine parţial digerate intră deseori în sânge şi irită ţesuturile, creând o sensibilitate la alergene[12]. În cele din urmă, ficatul trebuie să extragă aceste proteine parţial digerate, ceea ce, la rândul său, reprezintă o povară suplimentară pentru întreg sistemul excretor, şi mai ales pentru ficat în schimb, lactalbumina, principala proteină din

12 (Substanţe) care provoacă o stare alergică (n. tr.)-

laptele uman, este uşor de digerat pentru oameni. Cât priveşte ideea că trebuie să se bea lapte pentru calciul pe care-l conţine acesta, ea îl face pe Ellis să spună că, după ce examinase prelevările sangvine de la 25.000 de persoane, a constatat că cele care beau trei, patru sau cinci pahare de lapte pe zi aveau cea mai mică proporţie de calciu în sânge.

După părerea lui Ellis, dacă vă temeţi de carenţele de calciu, nu aveţi decât să mâncaţi legume verzi, susan sau nuci – alimente care sunt toate, foarte bogate în calciu şi uşor de asimilat Este, de asemenea, important de observat că, dacă consumaţi prea mult calciu, poate să se acumuleze în rinichi şi să formeze calculi. Astfel, pentru ca concentraţia de calciu în sânge să rămână relativ joasă, organismul respinge 80% din calciul pe care îl absorbim. Aşa cum spuneam mai sus, există şi alte surse de calciu decât laptele. De exemplu, tulpinile şi frunzele de nap, în aceeaşi cantitate cu laptele, conţin de două ori mai mult calciu decât acesta. Dacă nu vă plac tulpinile şi frunzele de nap, încercaţi pâinea integrală. Aceasta conţine, în aceeaşi cantitate ca şi laptele, pe jumătate calciu cât acesta. Şi, în orice caz, după numeroşi specialişti, preocupările oamenilor cu privire la calciu sunt în majoritatea cazurilor, nefondate.

Care este principalul efect al laptelui asupra organismului? El se transformă într-o depunere generatoare de mucus, care se întăreşte şi blochează tot ce se lipeşte de ea în intestinul subţire, jenând foarte mult funcţiile organismului.

Şi brânza? Nu este decât lapte concentrat ştiţi, într-adevăr, că e nevoie de circa cinci litri de lapte pentru a fabrica o livră (aproape jumătate de kilogram) de brânză. Proporţia de grăsime pe care o conţine ar fi un motiv suficient pentru a-i limita consumul. Dacă nu vă puteţi lipsi de brânză, mâncaţi puţină şi tăiaţi-o în bucăţi mici, puse într-o salată mare, ca să consumaţi în acelaşi timp un aliment bogat în apă. Ştiu că toate astea vi se par îngrozitoare, ştiu că adoraţi brânza fermentată şi mâncărurile gratinate… Şi iaurtul? E la fel de rău. Îngheţatele? Nu vă vor ajuta prea mult să vă simţiţi în plină formă. Puteţi totuşi să nu renunţaţi la acest gust şi la această consistenţă minunată; dacă puneţi nişte banane congelate într-un mixer, puteţi obţine un preparat care va avea acelaşi gust şi aceeaşi consistenţă ca o îngheţată, dar care va fi şi hrănitor.

Eram eu însumi aşa cum, poate, sunteţi dumneavoastră astăzi. Adoram pizza. N-aş fi crezut că pot să mă lipsesc de ea. Dar, de când am făcut asta, mă simt atât de bine, încât nu există o şansă la un milion să încep din nou să mănânc pizza A încerca să vă fac să înţelegeţi diferenţa ar fi ca şi cum aş lăuda parfumul unui trandafir faţă de cineva care nu la simţit niciodată. Poate că ar trebui să încercaţi să simţiţi parfumul acestui trandafir pentru a putea să-i apreciaţi valoarea. Încercaţi, de exemplu, să suprimaţi laptele şi să reduceţi cantitatea celorlalte produse lactate pentru treizeci de zile, şi vedeţi care sunt efectele pe care le resimţiţi în corpul dumneavoastră.

Poate că vi se pare că am atacat deja destule

tabuuri. Şi totuşi voi mai ataca unul, şi acesta va fi cel de-al şaptelea şi ultimul principiu de sănătate al meu: reducerea sau eliminarea dependenţei faţă de vitamine şi alte complemente alimentare. În zilele noastre, în numele vieţii sănătoase şi naturale, milioane de persoane absorb zilnic flacoane întregi de pastile numite „vitamine”. Or, dacă găsim în alimente toate elementele nutritive de care avem nevoie, aşa cum au dovedit numeroase cercetări, de ce să vrem să extragem forţe vitale dintr-o sursă biologic inactivă? Pretind că, dacă sunteţi capabil să vă conduceţi mintea şi corpul, şi dacă-i furnizaţi organismului dumneavoastră elementele nutritive de bază, complementele nu sunt necesare. Numeroşi specialişti cred chiar că aceste complemente alimentare sunt inutile şi, în anumite cazuri, nocive. În plus, trebuie să observăm că foarte adesea sunt fabricate de laboratoare care vând medicamente. Aţi încercat vreodată să sfărâmaţi o pastilă de vitamine? Multe sunt tari ca piatra Credeţi că organismul dumneavoastră e în stare de minuni? Şi întrebaţi-l pe un specialist în bolile colonului ce se întâmplă cu vitaminele dumneavoastră. Vă va răspunde că multe dintre ele ies din organism exact sub aceeaşi formă în care au intrat în el.

Să ne gândim logic la această chestiune. Dacă îi scot inima unui individ, la ce va sluji acest organ în afara sistemului căruia îi aparţine? Este o parte dintr-un întreg; nu este un întreg în sine. De aceea, de ce să luăm o pilulă de vitamina C, care nu mai există sub formă naturală? Nu mai este

legată de sistemul sinergie care se numea fruct sau legumă înainte ca ea să fie separată de acesta Credeţi într-adevăr că, dacă înghiţiţi această pilulă, vitamina va avea acelaşi efect, sub această formă disociată? Nu prea pare logic. În plus, pastilele de vitamine sunt aglomerate cu ajutorul unor substanţe ca amidonul de grâu. Majoritatea oamenilor care-şi iau sănătatea în serios n-ar absorbi niciodată în mod voluntar o asemenea substanţă...

Dar există ceva şi mai rău: proteinele concentrate sub formă de pudră. O dată ce v-aţi introdus aşa ceva în stomac, ce credeţi că ţipă organismul dumneavoastră? E simplu: „lipseşte ceva din şmecheria asta apa Ce vreţi să fac cu toate proteinele astea?”

Ştiţi unde să găsiţi cifrele despre nevoile sau carenţele de vitamine? Citiţi cartea doctorului David Reuben, *Everything You Always Wanted to Know About. Nutrition* (*Tot ce aţi vrut vreodată să aßaţi despre alimentaţie*). Acesta arată cum sunt manipulate, deformate şi vândute studiile şi cifrele despre nevoile de vitamine. Este o lucrare foarte utilă pentru oricine vrea să audă şi altă opinie despre nevoile de vitamine şi eficacitatea acestora.

Iată cum descrie Reuben mecanismul general de comercializare a vitaminelor

„Alegeţi un minunat produs chimic, brodaţi o minunată poveste romantică în jurul lui... «în fiecare dimineaţă, trezindu-se, Isadora...», adunaţi câteva articole ştiinţifice scrise la comandă pentru a explica cât de esenţial este produsul, apoi

vindeţi-l la un preţ cam de zece mii de ori mai mare decât cel de cost şi astfel unii nutriţionişti eminenţi povestesc că este absolut indispensabil să se mănânce carne, pentru a se evita carenţe «periculoase» de vitamina B12. Împing, chiar, prostia până la a spune că vegetarienii sunt aproape morţi, pentru că regimul lor nu conţine vitamina B12. Iată o ştire care trebuie să-i lase cu gura căscată pe cinci sute de milioane de hinduşi, dat fiind că majoritatea dintre ei nu mănâncă nici carne, nici produse animale pe parcursul întregii lor vieţi (cu excepţia laptelui matern). Or, religia hindusă există de foarte mult timp (între 1400 şi sec, al VII-lea î.Hr., în ceea ce priveşte vedismul). Carenţele de vitamina B12 sunt aproape necunoscute pentru vegetarieni, la fel cum le sunt necunoscute diversele nimicuri cum ar fi cancerul de colon, crizele cardiace, diabetul şi alte semne de progres «ştiinţific».

Suntem învăţaţi să renunţăm la bunul nostru simţ şi să avem încredere în specialişti, căci ei se pricep. Dar a avea încredere în specialişti riscă să vă coste mult Vitamina fiind o substanţă atât de importanta, vă daţi seama prea bine că nu poate fi ieftină. O formulă care place mult în acest moment se presanta sub formă de comprimate de cinci micrograme, care sunt vândute la un preţ corespunzând cu patru milioane de dolari kilogramul!”

Luaţi vitamina C? Fără îndoială. Şi din ce motiv? în principal, din cauza unui om, Linus Pauling, laureat al Premiului Nobel. Pauling şi-a expus teoria în favoarea vitaminei C într-un articol

care a fost refuzat de *Journal of the American Medical Association*, iar apoi publicat în 1976, de *Medical Tribune*. Pauling s-a ocupat de zece studii, dintre care unele afirmau că vitamina C nu are efect Analizându-le, a reuşit să le facă să spună că vitamina C diminua cazurile de boală cu 36%. A adăugat la acestea alte două studii, care i-au permis să mărească această cifră la 40%. Nu-i rău deloc, nu? Dar alţi medici au trecut în revistă toate studiile despre vitamina C realizate între 1932 şi 1974, şi au descoperit că nu avea efect în prevenirea sau vindecarea guturaiului.

Restul descoperirilor lui Pauling sunt şi mai lipsite de valoare. El afirmă că vitamina C permite diminuarea şanselor de cancer cu 75% şi prelungirea vieţii cu opt ani. Nu furnizează nicio referinţă scrisă în sprijinul spuselor sale, însă există studii care demonstrează contrariul. Asta înseamnă că Pauling se înşală? Asta înseamnă că vitaminele nu au efect? Nu neapărat Există în această privinţă mai multe teorii, dintre care unele vă sunt total necunoscute, iar dezbaterea asupra punctului de vedere al acestui „specialist” rămâne deschisă. Trebuie, de asemenea, să ne amintim că orice rezultat obţinut prin vitamine poate fi obţinut şi prin efectul placebo.

Vitaminele sunt deseori vândute ca produse „naturale”. Toate produsele care conţin carbon au, într-adevăr, permisiunea legală de a purta această denumire. Şi, cum vitaminele sunt deseori fabricate pornind de la derivaţi ai gudronului de carbon... Dar, dacă într-adevăr căutaţi produse naturale, nu credeţi că primul lucru pe care

trebuie să-l faceţi ar fi să puneţi capăt dependenţei dumneavoastră de „pilule”? De ce să nu vă procuraţi hrana sub „forma ei vie”, de la sursă, şi de ce să nu vă dirijaţi activitatea, nu doar respiratorie şi mintală, ci şi pe cea nutriţională, astfel încât să fiţi cât mai sănătos cu putinţă? Milioane de oameni procedează astfel şi trăiesc sănătoşi, fără pastile cu vitamine. De ce să nu încercaţi să vă lipsiţi de vitamine timp de o lună şi să vedeţi cum vă simţiţi? Dacă vă daţi seama că vă făceau bine, reîncepeţi să le luaţi. Această carte este menită să vă informeze, să vă ofere posibilitatea alegerii şi să vă permită să eliminaţi tot ce nu are efect

De ce să nu încercaţi cele şapte principii de sănătate ale mele, înainte de a face judecăţi asupra lor? Încercaţi-le pentru zece zile, pentru treizeci de zile – sau pentru totdeauna –, şi vedeţi dacă nu simţiţi că debordaţi de energie în tot ceea ce faceţi. Aş vrea totuşi să adaug un mic avertisment Dacă începeţi să respiraţi astfel încât să vă stimulaţi sistemul limfatic şi dacă începeţi să vă combinaţi cum se cuvine alimentele şi să mâncaţi 70% produse bogate în apă, ce se va întâmpla? Vă amintiţi ceea ce spune doctorul Bryce cu privire la puterea apei? Aţi văzut vreodată izbucnind un incendiu într-un imobil care nu are decât câteva ieşiri? Toată lumea se calcă în picioare ca să ajungă la aceste ieşiri. Organismul dumneavoastră funcţionează în acelaşi fel. Va începe prin a evacua mizeriile care se acumulaseră în el de ani de zile şi va investi în aceasta toată noua energie de care dispune acum.

Fără îndoială, la început vă va curge nasul foarte des. Asta înseamnă că aveţi guturai? Nu, „aţi mâncat guturai”, „aţi fabricat guturai” ani în şir, din cauza proastelor obiceiuri alimentare pe care le aveaţi şi organismul dumneavoastră va dispune, deodată, de energia suficientă pentru ca organele dumneavoastră excretorii să elimine întreg acest exces de deşeuri, care mai înainte se acumulau în ţesuturi şi în sânge. Unele persoane evacuează chiar atâtea otrăvuri, încât asta le cauzează o uşoară durere de cap. Trebuie să ia repede o aspirină? Evident că nu! încercaţi să eliminaţi otrăvurile, sau să le absorbiţi? Vreţi ca tot acest mucus să fie în plămânii dumneavoastră, sau în batistă? Nu-i prea greu de suportat, atunci când am hotărât să facem curăţenie după ani de obiceiuri cumplite. Să ştiţi, pe deasupra, că majoritatea indivizilor nu prezintă nicio reacţie negativă, şi că resimt o senzaţie copleşitoare de energie şi de bună-dispoziţie.

Din motive lesne de înţeles, nu voi mai insista în privinţa regimului alimentar; aşa încât am lăsat deoparte numeroase subiecte (grăsimile, uleiurile, zahărul, ţigările etc.). Sper numai că acest capitol a putut să vă îmboldească suficient pentru a vă determina să faceţi dumneavoastră înşivă cercetări în acest domeniu. Dacă doriţi mai multe amănunte despre punctul meu de vedere, puteţi să vă adresaţi Institutului Robbins Research, din Del Mar, California, pentru a obţine documentaţie, reţete etc., sau să vă adresaţi Natural Hygiene Society, ale cărei puncte de vedere le împărtăşesc.

Aşa cum am văzut, starea noastră fiziologică

acţionează asupra percepţiei şi comportamentelor noastre. În fiecare zi apar noi dovezi ale faptului că „alimentele”, aditivi şi produse chimice care ne compun regimul, determină organismul să „stocheze” deşeuri, şi că aceste deşeuri stingheresc oxigenarea şi afectează procesele electrice, ceea ce aduce după sine tot felul de rele, de la cancer până la… crimă. Am citit de curând o chestie oribilă: regimul unui tânăr delincvent cronic, aşa cum îl descrie Alexander Schauss în cartea lui *Diet, Crime and Delinquency* (*Regim alimentar, criminalitate şi delincvenţă*).

La micul dejun, puştiul mânca cinci boluri cu „Sugar Smacks” pudrate cu zahăr, o chiflă cu lapte şi două pahare cu lapte. Îşi astâmpăra foamea, în cursul dimineţii, cu multe jeleuri şi trei acadele lungi de douăzeci de centimetri. La prânz, mânca doi hamburgeri, cartofi prăjiţi, din nou jeleuri, o porţie mică de fasole verde şi puţină salata, sau deloc. Lua o gustare compusă din pâine albă şi ciocolată cu lapte. La cină, mânca un sandviş cu pâine albă, unt de arahide şi dulceaţă, supă de roşii şi un pahar de suc de fructe îndulcit Mai târziu, tot seara, mai mânca un bol de îngheţată, un Mars şi bea un pahar cu apă.

Imediat ne vin în minte mai multe întrebări. Ce cantitate de zahăr ar putea să absoarbă în surplus un organism? Ce procentaj din regimul lui alimentar era compus din alimente bogate în apă? Erau combinate alimentele în mod convenabil?… O societate care îşi creşte tineretul cu un regim semănând, măcar cât de cât cu ceea ce am citit mai sus, îşi face singură necazuri. După părerea

dumneavoastră, „hrana” lui avea vreun efect asupra fiziologiei şi, deci, asupra stării şi comportamentului său? A pune întrebarea înseamnă a răspunde la ea. La un chestionai –, acest adolescent de paisprezece ani a dat răspunsurile următoare: „După ce am adormit, dacă mă trezesc, nu mai pot adormi la loc”. – „Am deseori dureri de cap”. – „Am mâncărimi”. – „Am probleme cu stomacul şi cu intestinul” – Mă zgârii şi mă învineţesc cu uşurinţă”. – „Am ameţeli, mă trec sudori reci şi am momente de slăbiciune”. – „Mi-e foame sau mă simt slăbit dacă nu mănânc adesea”. – „Am deseori pierderi de memorie”. – , Adaug zahăr aproape la tot ceea ce beau şi mănânc”. – „Sunt agitat tot timpul”. – „Nu reuşesc să lucrez repede”. – „Sunt nehotărât” – „Mă simt deprimat” – „Mă neliniştesc din orice”. – „Mi se întâmplă să nu mai ştiu ce-i cu mine”. – Mă trec toate apele pentru un «da» şi pentru un «nu»”. – „Fac din ţânţar armăsar şi mă înfurii cu uşurinţă”. – „Mi se întâmplă să mi se facă frică”. – „Sunt foarte nervos”. – „Sunt deosebit de emotiv”. – „Plâng fără vreun motiv vizibil”. Vă uimeşte cumva că acest băiat a luat-o pe calea delincvenţei? Din fericire, el şi mulţi alţii au hotărât să-şi schimbe comportamentul, nu pentru că au primit pedepse mari cu închisoarea, ci pentru că principala cauză a conduitei lor, a stării lor biochimice, a fost modificată datorită unui regim. Comportamentele delictuale nu sunt doar „în cap”. Factorii biochimici acţionează asupra stării şi, deci, asupra comportamentului. Încă din 1952, James Simmons, decanul Facultăţii de Sănătate Publică

de la Harvard, declara: „Este absolut necesar să se studieze bolile mintale într-o lumină nouă. Nu cumva cheltuim prea mult timp, prea multă energie şi prea mulţi bani pentru a curăţa gropile minţii, în vreme ce ar fi mai avantajos să încercăm să descoperim şi să eliminăm cauzele biologice specifice ale bolilor mintale?[13]"

Poate că regimul alimentar pe care-l aveţi n-a făcut din dumneavoastră un delincvent dar de ce să nu optaţi pentru un mod de viaţă care să vă ajute să fiţi în starea fiziologică cea mai fecundă cu putinţă, aproape tot timpul?

Mă bucur, de mai mulţi ani, de o sănătate excelentă. În schimb, fratele meu mai mic a fost mereu obosit şi bolnav în această perioadă de timp. I-am vorbit despre asta în mai multe rânduri şi, cum observase evoluţia sănătăţii mele în ultimii şapte ani, a avut chef să se schimbe. Dar problema crucială a apărut atunci când a încercat să-şi modifice obiceiurile alimentare, căci i se făcea poftă, în mod irezistibil, de alimente nu prea recomandabile. Gândiţi-vă o clipă. De unde provin poftele? Mai întâi, ele nu provin de nicăieri, chiar dumneavoastră le creaţi, prin reprezentările pe care vi le faceţi. De acord, majoritatea acestor reprezentări sunt inconştiente. Totuşi, pentru a vă afla în starea în care resimţiţi o mare poftă pentru cutare aliment trebuie să creaţi un anumit tip de reprezentare mintală. Lucrurile nu se petrec de la sine. Pentru orice efect există o cauză.

Pofta fratelui meu – mania lui – era puiul la

13 Citat în Alexander Schauss, în Dict, Crime and Delinquency.

rotisor. Era de ajuns să treacă cu maşina prin faţa uneia dintre sucursalele colonelului Sanders, şi aceasta îi aducea imediat în minte amintirea unui pui pe care îl mâncase cu puţin timp înainte. Îşi imagina senzaţia pieii crocante (submodalitate chinestezică/gustativă) în gură, se gândea la căldura şi la consistenţa cărnii trecându-i prin gâtlej. Şi, cu câteva clipe mai târziu, ideea salatei era dată la o parte, în beneficiul puiului la rotisor! Aşadar, într-o bună zi, la puţin timp după ce descoperisem cum să folosesc submodalităţile pentru a provoca schimbarea, a ajuns să-mi ceară să-l ajut să-şi ţină sub control pofta care nimicea hotărârile sale cu privire la regim. I-am cerut să-şi reprezinte mintal degustarea unui pui Kentucky. Imediat i-a lăsat gura apă. Apoi i-am zis să-mi descrie în detaliu submodalităţile vizuale, gustative, auditive şi chinestezice ale reprezentării sale interne. Imaginea era situată sus în dreapta, în mărime naturală, animată ca la cinematograf, clară şi colorată. Se auzea spunând: „Mmm… ce bun e!”, în timp ce mânca. I-am cerut atunci să-şi reprezinte alimentul pe care îl ura cel mai mult, lucrul care îi făcea greaţă doar gândindu-se la el, adică morcovii (Ştiam asta pentru că, de fiecare dată când beam un suc de morcovi, îl vedeam cum se înverzeşte la faţă.) I-am cerut să-mi descrie în detaliu submodalităţile morcovilor. Nu reuşea nici măcar să şi-i imagineze. Începea să i se facă greaţă. Mi-a spus că morcovii se aflau jos în stânga. Imaginea era întunecată, mai mică decât în mărime naturală, fixă, şi degaja o impresie de răceală.

Reprezentarea sa auditivă se traducea prin: „Mă dezgustă, nu vreau să mănânc aşa ceva, îi urăsc”. Pe planul submodalităţilor chinestezice şi gustative, resimţea o senzaţie de moliciune (în general, de prea fiert), de călduţ şi de putreziciune. I-am cerut să mănânce puţin din ei, în gând. A început să aibă senzaţii de vomă şi mi-a zis că nu putea s-o facă.”Dacă i-ai mânca, ce ai resimţi în momentul în care ţi-ar coborî pe gât?”, l-am mai întrebat, şi mi-a zis că ar fi în stare să vomite.

Cum pusesem cât se poate de clar în evidenţă diferenţele de reprezentări dintre puiul la rotisor şi morcovi, i-am propus să-şi permute senzaţiile pentru a facilita schimbarea regimului său alimentar. Mi-a spus: „De acord”, însă pe un ton pesimist L-am făcut atunci să-şi permute toate submodalităţile. I-am zis să plaseze imaginea puiului jos în stânga. Am văzut imediat o expresie de dezgust zugrăvindu-i-se pe faţă. Apoi a micşorat şi a întunecat această imagine, a transformat-o într-o vedere fixă şi şi-a spus: „E dezgustător. Nu vreau să mănânc aşa ceva Urăsc puiul la rotisor.”, pe acelaşi ton ca în cazul morcovilor. I-am cerut să ia mintal puiul în mâini, să simtă cât de moale este, şi să constate ce gust de călduţ şi de putred are. A început să se simtă rău din nou. I-am cerut să mănânce o bucată din el, şi mi-a spus: „nu”. De ce? Pentru că, de acum, puiul trimitea creierului său aceleaşi semnale ca cele pe care le trimiteau morcovii mai înainte. L-am convins, până la urmă, să mănânce în gând o bucată de pui, şi mi-a spus: „O să vomit”.

Apoi am procedat invers cu reprezentările sale asupra morcovilor, şi a început să-i adore. Chiar în aceeaşi seară, am mers la restaurant; a comandat morcovi pentru prima dată în viaţă şi i-a găsit delicioşi, deşi trecusem mai înainte prin faţa unuia dintre restaurantele colonelului. Şi preferinţele lui alimentare nu s-au mai schimbat de atunci.

Am făcut acelaşi lucru, în cinci minute, cu soţia mea, Becky. Am făcut-o să-şi inverseze submodalităţile cu privire la ciocolată – savuroasă, dulce, cremoasă – cu cele ale unuia dintre alimentele care o dezgustau, stridiile – vâscoase, tremurătoare. Nu s-a mai atins de ciocolată după aceea.

Cele şapte principii de sănătate pe care le-am prezentat în acest capitol vă pot servi ca să aveţi forma pe care o doriţi. Gândiţi-vă o secundă şi imaginaţi-vă peste o lună, după ce aţi aplicat efectiv aceste principii timp de treizeci de zile. Vedeţi persoana care veţi fi după ce v-aţi modificat starea biochimică datorită hranei şi respiraţiei. Aţi început (imediat) prin a respira de zece ori încet şi profund, lucru care v-a stimulat întregul organism. Aţi început să vă simţiţi în fiecare zi bine dispus, vesel şi stăpân pe corpul dumneavoastră. Aţi început să mâncaţi alimente bogate în apă, sănătoase, depurative, şi aţi încetat să mai ingurgitaţi came şi produse lactate, care vă oboseau şi vă otrăveau organismul. Vă culcaţi acum în fiecare seară cu sentimentul că aţi fost întreaga zi pe deplin disponibil pentru a face tot ce voiaţi. Sunteţi acum sănătatea întruchipată şi

posedaţi o energie pe care n-aţi fi crezut-o niciodată posibilă.

Dacă priviţi această persoană şi vă place ceea ce vedeţi, tot ceea ce vă propun e la îndemâna dumneavoastră! E nevoie doar de puţină disciplină – nu prea multă, pentru că, din momentul în care vă veţi fi debarasat de vechile dumneavoastră obiceiuri, nu veţi mai avea niciodată chef să vă întoarceţi la ele. Pentru orice efort disciplinat, recompensele sunt multiple. Dacă, prin urmare, ceea ce aveţi în faţa ochilor vă place, treceţi la treabă. Începeţi chiar de astăzi, şi aceasta vă va transforma pentru totdeauna viaţa.

Cum se făcea că acest puşti de douăzeci şi cinci de ani, de-abia ieşit de pe băncile şcolii, putuse face atâtea lucruri, în atât de puţin timp?

La urma urmei, era un băiat care cu doar trei ani în urmă locuia încă într-o garsonieră de douăzeci de metri pătraţi, unde îşi spăla vasele în cadă.

Cum de acest individ extrem de nefericit, care se considera prea gras şi nu prea deştept, care avusese întotdeauna multe probleme în comunicarea cu ceilalţi şi ale cărui perspective nu păreau în niciun caz încântătoare, devenise bărbatul acesta serios, cât se poate de sănătos, capabil de a conduce, ale cărui posibilităţi de reuşită au ajuns nelimitate?

*

1. Le Seuil, 1980.